

**ANALISIS PRODUK *MUDHARABAH* TERHADAP PENINGKATAN
PRODUKTIVITAS USAHA MIKRO**

(Studi Pada Nasabah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)
BMT Fajar Metro Pusat Lampung)



Skripsi

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Mendapatkan Gelar Sarjana dalam
Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam**



Oleh

**MIRZA DWI ANNISA
NPM. 1351020191**

Program Studi : Perbankan Syari'ah

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
1439/2017 M**

**ANALISIS PRODUK *MUDHARABAH* TERHADAP PENINGKATAN
PRODUKTIVITAS USAHA MIKRO**

(Studi Pada Nasabah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)
BMT Fajar Metro Pusat Lampung)

Skripsi

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam

Oleh

**MIRZA DWI ANNISA
NPM. 1351020191**

Jurusan : Perbankan Syariah

Pembimbing I : Dr. Asriani, SH., M.H.

PembimbingII : Mardhiyah Hayati, S.P., M.S.I.

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
1439 H/2017 M**

ABSTRAK

Perbankan syariah di Indonesia sedang mengalami perkembangan di dunia perbankan secara pesat, namun lembaga keuangan yang ada pada dasarnya hanya memperhatikan kalangan tertentu dengan proyek-proyek besarnya sehingga masyarakat menghadapi berbagai kendala untuk mengakses permodalan. Maka seiring munculnya kesadaran untuk menolong diri sendiri (*self-help*) dan meningkatnya tekad menciptakan sistem ekonomi yang lebih adil, bersih dan sesuai syariah, maka pada awal dekade sembilan puluhan muncul lembaga-lembaga keuangan syariah yang mengutamakan pelayanan kepada masyarakat kecil yaitu *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). Salah satu lembaga yang dipandang dapat memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi usaha mikro diatas adalah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung melalui pinjaman produk *mudharabah*.

Permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimana perkembangan serta apa yang menjadi hambatan minimnya nasabah pada produk *mudharabah* dalam peningkatan produktivitas usaha mikro dari Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung. Tujuan penelitian ini adalah ingin mengetahui serta menganalisis perkembangan dan hambatan minimnya nasabah dari produk *mudharabah* dalam peningkatan produktivitas usaha mikro. Karena lembaga ini merupakan lembaga perekonomian ummat yang berorientasi membantu usaha mikro dalam mengembangkan usahanya.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang kemudian akan dianalisis menggunakan analisis kualitatif dengan metode deskriptif yaitu menggambarkan dan menganalisis permasalahan yang dikemukakan. Penelitian kualitatif didasarkan pada data primer dan data sekunder. Data dan informasi yang diperoleh penulis yakni data primer seperti metode observasi, wawancara atau *interview*, dan dokumen, serta data sekunder seperti buku-buku, jurnal atau sumber lainnya.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa untuk perkembangan produk *mudharabah* sendiri terus mengalami perkembangan hingga saat ini meskipun mengalami fluktuasi dari jumlah nasabah dari tahun ketahunnya. Dengan sedikitnya jumlah nasabah disebabkan adanya hambatan pada pembiayaan *mudharabah* dengan sangat tingginya resiko yang kemungkinan akan terjadi merupakan salah satu alasan atau hambatan terkuat yang ada pada BMT maupun lembaga keuangan syariah lainnya.



**KEMENTRIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG**

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung telp (0721) 703260

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **ANALISIS PRODUK MUDHARABAH TERHADAP
PENINGKATAN PRODUKTIVITAS USAHA MIKRO
(Studi Pada Nasabah Usaha Mikro di Koperasi Simpan Pinjam
dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat
Lampung)**

Nama : **MIRZA DWI ANNISA**
NPM : **1351020191**
Fakultas : **Ekonomi Dan Bisnis Islam**
Jurusan : **Perbankan Syariah**

MENYETUJUI

Untuk dimunaqasyahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqasyah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I

Dr. Asriani, S.H., M. H
NIP. 196605061992032001

Pembimbing II

Mardiyah Hayati, SP., M.S.I.
NIP. 197605292008012010

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Perbankan Syariah**

Ahmad Habibi, S.E., M.E.
NIP. 197905142003121003



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung telp: (0721) 703260

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **“ANALISIS PRODUK MUDHARABAH TERHADAP PENINGKATAN PRODUKTIVITAS USAHA MIKRO (Studi Pada Nasabah Usaha Mikro di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung)”**, disusun oleh: **Mirza Dwi Annisa, NPM: 1351020191**, Program Studi: **Perbankan Syariah**, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung, pada hari Senin, tanggal 06 November 2017:

TIM MUNAQASYAH

Ketua : H. Supaijo, S.H., M.H (.....)

Sekretaris : Ulul Azmi, M.S.I (.....)

Penguji I : Dr. Asriani, S.H., M.H (.....)

Penguji II : M. Kurniawan, S.E., M.E.Sy (.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Moh. Bahrudin, M.A
NIP. 19580824 198903 1 003

MOTTO

وَأَبْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا
وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ

الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

“Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berbuat kerusakan.”

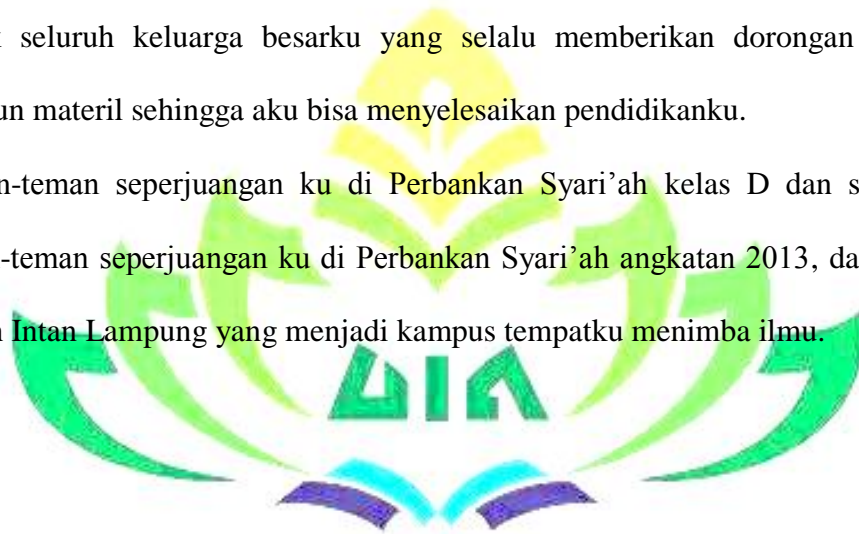
(QS. Al-Qasas : 77)



PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan dan saya dedikasikan sebagai bentuk ungkapan rasa syukur dan terimakasih saya yang mendalam kepada :

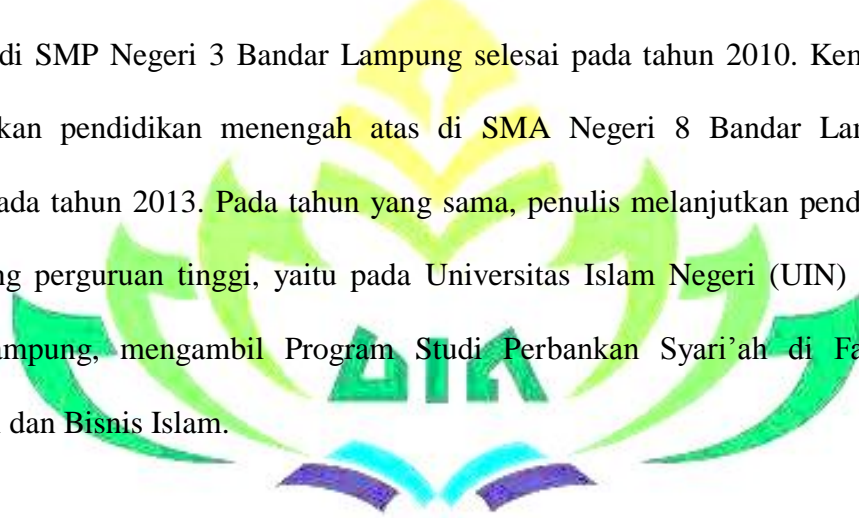
1. Kedua orang tua ku Bapakku Mas'ud dan Ibuku Mariamti tercinta yang selalu memberikan dukungan semangat, materil, serta doa. Karena tanpa doa mustahil skripsi ini dapat terselesaikan. Ketulusan kasih sayang, jerih payah, serta ridho orang tua yang telah menghantarkanku menjadi orang yang berilmu, berbudi dan bertanggung jawab.
2. Untuk seluruh keluarga besarku yang selalu memberikan dorongan moril maupun materil sehingga aku bisa menyelesaikan pendidikanku.
3. Teman-teman seperjuangan ku di Perbankan Syari'ah kelas D dan seluruh teman-teman seperjuangan ku di Perbankan Syari'ah angkatan 2013, dan UIN Raden Intan Lampung yang menjadi kampus tempatku menimba ilmu.



RIWAYAT HIDUP

Penulis mempunyai nama lengkap Mirza Dwi Annisa, putri kedua dari pasangan Bapak Mas'ud dan Ibu Mariamti yang lahir di Bandar Lampung pada tanggal 31 Agustus 1995. Penulis mempunyai kakak perempuan yang bernama Mirza Vio Melati dan adik perempuan yang bernama Mirza Putri Arnesia.

Penulis mengawali pendidikannya di Taman Kanak-kanak (TK) Nurul Islam Sukaraja Bandar Lampung selesai pada tahun 2001. Kemudian melanjutkan pendidikan dasar di Sekolah Dasar (SD) Negeri 5 Bumi Waras Bandar Lampung selesai pada tahun 2007. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 3 Bandar Lampung selesai pada tahun 2010. Kemudian melanjutkan pendidikan menengah atas di SMA Negeri 8 Bandar Lampung selesai pada tahun 2013. Pada tahun yang sama, penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi, yaitu pada Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung, mengambil Program Studi Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan karunia-Nya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan dan petunjuk sehingga skripsi dengan judul “Analisis Produk *Mudharabah* Terhadap Peningkatan Produktivitas Usaha Mikro (Studi Pada Nasabah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung) dapat diselesaikan. Shalawat serta salam disampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, para sahabat, dan pengikut-pengikutnya yang setia.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi pada program Strata Satu (S1) Jurusan Perbankan Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam.

Atas bantuan semua pihak dalam proses penyelesaian skripsi ini, tak lupa dihaturkan terima kasih sedalam-dalamnya. Secara rinci ungkapan terima kasih disampaikan kepada:

1. Bapak Dr. Moh. Bahrudin, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang senantiasa mengayomi mahasiswa.
2. Bapak Ahmad Habibi, S.E., M.E selaku Ketua Jurusan Perbankan Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang membimbing kami selama proses akademik berlangsung sehingga kami bisa menyelesaikan program studi Perbankan Syari’ah dengan baik.

3. Ibu Dr. Asriani, S.H., M. H selaku Pembimbing Akademik dan Ibu Mardhiyah Hayati, SP., M.S.I. selaku Pembimbing Skripsi penulis yang meluangkan waktu dalam membimbing, mengarahkan, dan memotivasi hingga skripsi ini selesai.
4. Kepada seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Fakultas Syari'ah yang telah memberikan ilmu dan pelajaran kepada penulis selama proses perkuliahan.
5. Kepada seluruh staff akademik dan pegawai perpustakaan yang memberikan pelayanan yang baik dalam mendapatkan informasi dan sumber referensi, data dan lain-lain.
6. Kepada Manager BMT Fajar Metro Pusat Lampung yaitu Bapak S.Wibowo, selaku Kepala Bagian Marketing Bapak Ali Masykur, selaku Legal Officer Ibu Parida Kusuma Dewi yang telah memberikan izin dan membantu penulis dalam menyelesaikan riset dan penelitian di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung.
7. Kepada sahabat-sahabat ku tercinta Emi Silvia, Krestina, Yulita Sari, Ayu Lestari, Eli Sulastri, Laili Maulistina, dan Nofri Lianto M.H.
8. Teman riset ku tercinta Heni Septiani dan Hamdan Supriono.
9. Sahabat-sahabat ku yang selalu mensupport Dian Pratiwi, Ayu Setya Rini, Okti Ayu Maryani, Laksmi Arifani, Dian Permatasari, Sri Lestari dan yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

10. Teman-teman KKN Kelompok 89 Tahun 2016 di Desa Tanjung Harapan 1 Kecamatan Seputih Banyak Kabupaten Lampung Tengah, Eka, Tiara, Nia Andesta, Nia, Rosi, Ridha, Dahlia, Rosdiana, Sulastri, Ferdi, Rio dan Selamat.
11. Rekan-rekan Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah kelas D yang telah ikut serta membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, hal itu tidak lain disebabkan karena keterbatasan kemampuan, waktu dan dana yang dimiliki. Untuk itu kiranya pada pembaca dapat memberikan masukan dan saran-saran guna melengkapi tulisan ini.

Akhirnya, dihadapkan betapapun kecilnya karya tulis (skripsi) ini dapat menjadi sumbangan yang cukup berarti dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya ilmu-ilmu Ekonomi Islam.



Mirza Dwi Annisa
1351020191

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	3
C. Latar Belakang Masalah.....	4
D. Rumusan Masalah	8
E. Tujuan Penelitian	9
F. Manfaat Penelitian	9
G. Ruang Lingkup Penelitian.....	10
H. Kerangka Teoritis Pemikiran	11
I. Metodologi Penelitian	12
J. Penelitian Terdahulu	18
 BAB II LANDASAN TEORI	
A. Tinjauan Umum Produk <i>Al-Mudharabah</i>	20
1. Pengertian <i>Al-Mudharabah</i>	20
2. Jenis-jenis <i>Al-Mudharabah</i>	23
3. Landasan Hukum <i>Al-Mudharabah</i>	24
4. Ketentuan Pembiayaan <i>Al-Mudharabah</i>	29
5. Rukun dan Syarat <i>Al-Mudharabah</i>	31
6. Skema <i>Al-Mudharabah</i>	33

7. Resiko <i>Al-Mudharabah</i>	33
B. Tinjauan Umum Produktivitas Usaha	34
1. Pengertian Produktivitas	34
2. Unsur-unsur Produktivitas	36
3. Faktor-faktor Produktivitas	37
4. Manfaat Produktivitas	38
5. Tujuan Produktivitas	39
C. Tinjauan Umum Usaha Mikro	39
1. Pengertian dan Karakteristik Usaha Mikro	39
2. Jenis Permodalan Usaha Mikro	42
3. Jenis-jenis Usaha Mikro	43
D. Tinjauan Umum BMT	44
1. Pengertian, Fungsi dan Peran BMT	44
2. Ciri-ciri BMT	49
3. Visi Misi BMT	49
4. Akad dan Produk Dana BMT	50
5. Sistem Operasional BMT	51
6. Keunggulan BMT	52

BAB III LAPORAN PENELITIAN

A. Profil BMT Fajar Metro Pusat Lampung	53
1. Sejarah Berdirinya BMT Fajar	53
2. Visi dan Misi BMT Fajar	58
3. Tujuan BMT Fajar	59
4. Struktur Organisasi BMT Fajar	59
5. Produk BMT Fajar	60
6. Prinsip BMT Fajar	62
B. Perkembangan Produk <i>Al-Mudharabah</i> dalam Rangka Peningkatan Produktivitas Usaha Mikro	64
C. Hambatan Yang Menyebabkan Minimnya Nasabah Pada Produk Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	77

BAB IV ANALISIS DATA

A. Analisis Perkembangan Produk <i>Al-Mudharabah</i> dalam Rangka Peningkatan Produktivitas Usaha Mikro	80
B. Analisis Hambatan Yang Menyebabkan Minimnya Nasabah Pada Produk Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	88

BAB V KESIMPULANDAN SARAN

A. Kesimpulan	92
---------------------	----

B. Saran	93
----------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

4.1 Kerangka Pemikiran Teoritis	11
4.2 Perkembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan Produk <i>Mudharabah</i>	64
4.3 Perkembangan Pembiayaan <i>Mudharabah</i> 2016-2017	68



DAFTAR GAMBAR

5.1 Skema Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	33
5.2 Struktur Organisasi	59
5.3 Grafik Jumlah Nasabah Tahun 2013-2017	88



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Pada kerangka awal guna mendapatkan gambaran yang jelas dan mempermudah dalam memahami skripsi ini, maka perlu adanya ulasan terhadap penegasan arti dan maksud dari beberapa istilah yang terkait dengan judul skripsi ini. Berdasarkan penegasan tersebut diharapkan tidak akan terjadi kesalah pahaman terhadap pemaknaan judul dari beberapa istilah yang digunakan. Adapun judul skripsi ini yaitu : ***Analisis Produk Mudharabah Terhadap Peningkatan Produktivitas Usaha Mikro (Studi Pada Nasabah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung)*** Maka terlebih dahulu ditegaskan hal-hal yang terkandung dalam judul tersebut :

1. Analisis yaitu sebagai upaya data yang sudah tersedia kemudian diolah dengan statistik dan dapat digunakan untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian. Analisis telah mulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian menurut Nasution. Analisis data menjadi pegangan bagi penelitian selanjutnya sampai jika mungkin, teori yang grounded”.¹
2. Produk yaitu barang atau jasa yang dibuat dan diberikan tambahan. Yang nantinya akan ditawarkan kepada para konsumsi atau nasabah. Produk adalah

¹Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2002, hlm.429

setiap apa saja yang ditawarkan dipasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan manusia.²

3. *Mudharabah* yaitu suatu produk syariah yang terdapat dua pihak yang berjanji melakukan kerjasama, pihak yang satu merupakan pihak yang menyediakan dana untuk diinvestasikan ke dalam kerjasama yang disebut *shahib al-mal* sedangkan pihak lain menyediakan pikiran, tenaga, dan waktunya untuk mengelola usaha kerja sama tersebut yang disebut *mudharib*.³
4. Peningkatan produktivitas yaitu peningkatan kualitas, kuantitas atau volume dari produk atau jasa yang dihasilkan yang menyatakan bagaimana baiknya sumber daya diatur dan di manfaatkan untuk mencapai hasil yang optimal menurut Herjanto.⁴
5. Usaha Mikro yaitu kegiatan bersama antara dua pengusaha kecil atau lebih, berupa perdagangan barang dan jasa. Usaha berupa kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk mendapatkan penghasilan berupa uang atau barang yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan mencapai kemakmuran hidup.⁵

Berdasarkan uraian judul di atas, penulis menegaskan bahwa yang akan diteliti penulis adalah bagaimana perkembangan sarta yang menjadi

²Philip Kotler, Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2008, hlm.266

³Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Jakarta: Kencana, 2014, hlm.291

⁴Herjanto dalam, Buchari Alma, *Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta, 2011, hlm.85

⁵<http://www.idemotivasibisnis.co.id>.(Selasa, 29 November 2016 pukul 10.30 WIB)

hambatan pada produk *mudharabah* dalam meningkatkan produktivitas usaha khususnya pada pembiayaan *mudharabah* untuk usaha mikro yang dijalankan oleh nasabah pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung. Judul ini bermaksud untuk memberikan gambaran bagaimana perkembangan mengenai produk pembiayaan *mudharabah* sehingga dapat meningkatkan produktivitas usaha.

B. Alasan Memilih Judul

Adapun alasan penulis memilih judul tersebut adalah :

1. Alasan Objektif

- a. Secara Objektif, bagi penulis pentingnya meneliti masalah yang akan diteliti terkait dengan judul skripsi, hal ini dikarenakan peneliti ingin menganalisis perkembangan dan hambatan penyebab minimnya nasabah produk *mudharabah* khususnya pada pembiayaan terhadap peningkatan produktivitas usaha mikro pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung.
- b. Judul skripsi ini dipilih karena keingintahuan penulis untuk mengetahui tentang produk *mudharabah* terhadap peningkatan produktivitas usaha mikro pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung.

2. Alasan Subjektif

Bagi penulis banyak referensi pendukung dari skripsi yang akan diteliti ini sehingga mempermudah penulis untuk menyelesaikan skripsi ini ke depannya. Selain itu judul yang penulis ajukan sesuai dengan jurusan

penulis ambil di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.

C. Latar Belakang Masalah

Perbankan Syariah merupakan suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai organisasi antara masyarakat yang kelebihan dana dengan masyarakat yang kekurangan dana yang dalam menjalankan aktivitasnya harus sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Bank Syariah juga berfungsi sebagai perantara yakni menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkannya dalam bentuk fasilitas pembiayaan dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.⁶ Akan tetapi terlihat di dalamnya terdapat kesenjangan kebijakan ekonomi yang tidak berpihak kepada rakyat dan menempatkannya hanya sebagai sasaran pasar (*marketing target*). Lembaga keuangan yang ada hanya memperhatikan kalangan tertentu dengan proyek-proyek besarnya sehingga masyarakat menghadapi berbagai kendala untuk mengakses permodalan. Maka seiring munculnya kesadaran untuk menolong diri sendiri (*self-help*) dan meningkatnya tekad menciptakan sistem ekonomi yang lebih adil, bersih dan sesuai syariah, maka pada awal periode sembilan puluhan muncul lembaga non bank syariah yang mengutamakan pelayanan kepada masyarakat kecil.

Dalam dunia perbankan dikenal dengan yang dinamakan produk pembiayaan. Pada dasarnya sepintas dari segi tujuan produk pembiayaan yang

⁶Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2009, hlm.4

dilakukan pihak perbankan konvensional dan perbankan syariah memiliki persamaan yaitu melakukan pembiayaan atas barang atau jasa yang dikehendaki oleh nasabah dengan tujuan memperoleh keuntungan yang hanya dikehendaki pihak perbankan. Namun pada prinsipnya produk pembiayaan perbankan syariah lebih mengarah pada akhlak yaitu mengedepankan pemberian bantuan pembiayaan untuk mensejahterakan masyarakat dengan produk pembiayaan perbankan syariah itu sendiri.

Salah satu lembaga non bank yang mulai dikenal saat-saat ini yaitu Lembaga Keuangan Islam Mikro atau Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS). Peranan KSPPS sebagai salah satu lembaga keuangan tidak pernah lepas dari simpan pinjam dan pembiayaan kepada masyarakat kecil atau nasabah sesuai produk dan akad yang telah ditetapkan. Salah satu produk yang terdapat pada KSPPS yaitu produk *mudharabah*. Pada produk *mudharabah* terdapat simpanan *mudharabah* dan pembiayaan *mudharabah*. Simpanan *mudharabah* hanyalah tabungan setoran dan penarikan yang dapat dilakukan kapan saja yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah*. Sedangkan pembiayaan *mudharabah* yaitu penyaluran dana kepada nasabah yang membutuhkan modal untuk terealisasinya suatu usaha yang ingin dijalankan oleh nasabah, jenis tersebut merupakan pembiayaan produktif. Besar atau kecilnya pinjaman nasabah kepada KSPPS dalam rangka meningkatkan produktivitas usaha akan mempengaruhi tingkat perkembangan terhadap produk itu sendiri khususnya pada produk *mudharabah* dengan jenis

pembiayaan yang ada di KSPPS. Misalnya pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung.

Dalam KSPPS pembiayaan yang sering digunakan dalam lembaga keuangan syariah diantaranya menggunakan sistem pembiayaan yakni guna memperlancar roda perekonomian ummat, sebab dianggap mampu menekan terjadinya inflasi karena tidak adanya ketetapan bunga yang harus dibayarkan ke bank, selain itu juga dapat merubah haluan kaum muslimin dalam setiap transaksi perdagangan dan keuangan yang sejalan dengan ajaran syariah Islam.⁷

Pembiayaan *mudharabah* adalah sebuah bentuk penolakan terhadap sistem bunga yang diterapkan oleh bank konvensional dalam mencari keuntungan, karena itu pelarangan bunga di tinjau dari ajaran Islam merupakan perbuatan *riba* yang diharamkan dalam al-Quran, sebab larangan *riba* tersebut bukanlah meringankan beban orang yang dibantu yang dalam hal ini adalah nasabah, melainkan merupakan tindakan yang dapat memperlak dan memakan harta orang lain. Sejah ini melihat bahwa bunga bank merupakan *riba* yang harus dihindari, sedangkan prinsip bagi hasil merupakan prinsip yang sesuai dengan Islam. *Mudharabah* sebagai sebuah kegiatan kerjasama ekonomi antara dua pihak mempunyai beberapa ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi dalam rangka mengikat jalinan kerjasama tersebut dalam kerangka hukum.⁸

⁷Rani Ernawati. *Analisis Akad Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat*. 2012

⁸Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: YKPN, 2005, hlm.102

Pembiayaan *mudharabah* adalah akad pembiayaan antara bank syariah sebagai *shahibul maal* dan nasabah sebagai *mudharib* untuk melaksanakan kegiatan usaha, dimana bank syariah memberikan modal sebanyak 100% dan nasabah menjalankan usahanya.⁹ *Mudharabah* sendiri dibagi menjadi dua yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. *Mudharabah muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. *Mudharabah muqayyadah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah* yaitu usaha yang akan dijalankan dibatasi oleh jenis usaha, waktu atau tempat usaha.¹⁰ Pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan pihak bank atau lembaga keuangan syariah lainnya merupakan pembiayaan yang memberikan kepercayaan penuh kepada pengelola, sehingga perlu adanya prinsip kehati-hatian untuk mengantisipasi kerugian yang diakibatkan oleh kelalaian pengelola dana. Produk *mudharabah* sangatlah cocok bagi para pembisnis yang ingin memulai karir di dunia bisnisnya namun tidak memiliki dana.

Dari keterangan diatas, menyimpulkan bahwa kebutuhan masyarakat muslim tentang perekonomian yang Islami seharusnya terjawab sudah dengan diadakannya suatu konsep Lembaga Keuangan yang bersandarkan dalam operasional bisnisnya berpedoman pada konsep yang diajarkan al-Quran dan al-Hadits sehingga menjadikan perekonomian yang lebih fleksibel sesuai zaman dan waktunya. Hal ini berdampak kepada pemikiran dari para masyarakat bahwa label syariah, dalam peran pembiayaan perbankan,

⁹Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011, hlm.168

¹⁰Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2010, hlm.69

tampaknya masih menjadi sebuah jargon yang belum dapat diimplementasikan dalam aktifitas riil.

Hal ini dapat terlihat bahwa fungsi bagi hasil dalam perbankan syariah, khususnya *mudharabah* belum dapat dijalankan oleh perbankan syariah hal ini dikarenakan penentuan bagi hasil bukan dari riil keuntungan akan tetapi dihitung secara proporsional. Pada produk pembiayaan, BMT tidak menentukan nisbah tertentu. Prosentase bagi hasil tersebut ditentukan melalui kesepakatan antara pihak BMT dengan calon peminjam secara personal. Hal ini disebabkan karena BMT tidak tunduk kepada regulasi BI (Bank Indonesia) sehingga lebih leluasa dalam menerapkan konsep bagi hasil yang sesungguhnya. Dengan adanya pembiayaan *mudharabah* merupakan wahana utama bagi Lembaga Keuangan Syariah Mikro khususnya Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung untuk memobilisasi dana masyarakat yang terserak dalam jumlah besar dan dengan menyediakan fasilitas, antara lain fasilitas pembiayaan bagi para masyarakat kecil atau nasabah yang membutuhkan dana.



D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan sebelumnya maka rumusan masalah yang akan dikaji dalam masalah ini adalah :

1. Bagaimanakah perkembangan produk *mudharabah* dalam rangka peningkatan produktivitas usaha mikro ?
2. Apa sajakah hambatan yang menyebabkan minimnya nasabah pada produk *mudharabah* ?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisa perkembangan pada produk *mudharabah* dalam rangka peningkatan produktivitas usaha mikro pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung.
2. Untuk mengetahui dan menganalisa hambatan yang menyebabkan minimnya nasabah pada produk *mudharabah* pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung.

F. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak :

1. Manfaat Teoritis :

Secara teoritis manfaat penelitian dalam tulisan ini adalah agar menjadi tambahan literatur atau referensi dan menambah ilmu pengetahuan mengenai Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) atau *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) khususnya yang berkaitan dengan produk pembiayaan *mudharabah*, dan juga menambah pengetahuan mengenai ilmu Lembaga Keuangan Islam mikro dan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) khususnya tentang produk *mudharabah*.

2. Manfaat Praktis :

a. Bagi Konsumen

Penelitian ini dapat menjadikan salah satu pertimbangan atau penilaian terhadap produk yang ditawarkan oleh Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) yang aman, nyaman dan efektif serta jelas sesuai dengan syariat Islam.

b. Bagi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam produk *mudharabah* terhadap peningkatan produktivitas usaha.

c. Bagi Penulis

Penelitian ini merupakan upaya agar dapat mengetahui dan memahami sistem operasional pada produk *mudharabah* yang ditawarkan kepada nasabah.

G. Ruang Lingkup Penelitian

1. Ruang Lingkup Objek

Objek dalam penelitian ini adalah produk *mudharabah* terhadap peningkatan produktivitas usaha mikro pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung.

2. Ruang Lingkup Subjek

Subjek dalam penelitian ini adalah nasabah pembiayaan produk *mudharabah* Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung.

3. Ruang Lingkup Tempat

Penelitian ini dilaksanakan di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung.

H. Kerangka Teoritis Pemikiran

Kerangka pemikiran teoritis merupakan satu model konseptual yang menggambarkan keterikatan antara variabel yang diteliti. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis produk *mudharabah* terhadap peningkatan produktivitas usaha. Produktivitas usaha mikro diukur dengan menggunakan indikator Tingkat Penghasilan (modal), Kesempatan Kerja (tenaga kerja), dan Teknologi.¹¹ Dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai variabel independen adalah produk *mudharabah* dengan menggunakan indikator yakni akad dan bagi hasil.¹²

Adapun kerangka konseptual dari penelitian ini disajikan pada bagan berikut :



¹¹Ahmad Tohardi, *Pemahaman Praktis Manajemen Sumber Daya Manusia*, Bandung: Mandar Maju, 2002, hlm.452

¹²Sutan Remy Sjahdeini, *Op.Cit.* hlm. 294

I. Metodologi Penelitian

Metode penelitian merupakan suatu cara prosedur atau langkah yang digunakan untuk mengumpulkan dan mengelola data serta menganalisis data dengan menggunakan teknik dan cara tertentu.¹³

Dalam kerangka menyelesaikan penelitian ini, penulis menggunakan beberapa macam metode penelitian agar memudahkan dalam mengumpulkan data sekaligus membahas. Metode yang dipakai adalah sebagai berikut :

1. Jenis dan sifat penelitian

a. Jenis Penelitian

Penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengumpulkan informasi yang dilakukan dengan cara menyusun daftar pertanyaan yang diajukan kepada responden. Penggalan data dapat melalui kuesioner dan wawancara, wawancara dapat dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung.¹⁴ Dalam penelitian ini penulis akan mencoba melihat bagaimana dalam produk *mudharabah* khususnya pada pembiayaan terhadap peningkatan produktivitas usaha mikro pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung.

b. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif analisis, yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai masing-masing variabel, baik satu variabel atau lebih sifatnya independen tanpa membuat hubungan

¹³Sugiono, *Op.Cit.* hlm.2

¹⁴Wiratna Sujarweni, *Metodelogi Penelitian Bisnis & Ekonomi*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015, hlm.13

maupun perbandingan dengan variabel yang lain. Variabel tersebut dapat menggambarkan secara sistematis dan akurat mengenai populasi atau mengenai bidang tertentu.¹⁵ Penulis ingin menggambarkan dan melakukan analisis dengan apa adanya tentang produk *mudharabah* terhadap peningkatan produktivitas usaha mikro pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung.

2. Sumber Data

Untuk mengumpulkan data dan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini penulis akan menggunakan data sebagai berikut :

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama, berupa dari individu atau perorangan.¹⁶ Data yang bersumber dari hasil wawancara, angket atau penyebaran kuesioner yang akan dilakukan di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang bersumber dari perusahaan, bahan-bahan dokumentasi serta artikel-artikel yang dibuat oleh pihak ketiga dan mempunyai relevansi dengan penelitian ini.¹⁷ Data sekunder ini oleh penulis diolah lebih lanjut, misalnya bentuk data sekunder yang akan digunakan penulis seperti dokumen yang ada di Koperasi

¹⁵*Ibid.*

¹⁶ Wiratna Sujarweni, *Op.Cit.* hlm.156

¹⁷*Ibid.*

Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung, perpustakaan, buku-buku literatur, dokumentasi penelitian sebelumnya, arsip, majalah, publikasi ilmiah baik oleh pemerintah atau swasta.

3. Metode Pengumpulan Data

Sebagai bahan penyusunan dan pembahasan teknik pengumpulan data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah menggunakan beberapa metode yaitu :

a. Metode Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Sutrisno Hadi mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.¹⁸ Data yang diperoleh berdasarkan observasi diantaranya mengenai yang dilihat dari perkembangan dari produk *mudharabah* tiap tahunnya pada BMT diharapkan observasi bisa memberikan data yang cukup memadai.

b. Metode *Interview* atau Wawancara

Interview atau wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pada pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan apabila peneliti

¹⁸Sugiono, *Op.Cit.* hlm.203

ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau *self-report*.¹⁹ *Interview* atau wawancara akan dilaksanakan pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung dan nasabah yang menggunakan produk *mudharabah* khususnya pada pembiayaan.

c. Metode Dokumentasi

Dokumen adalah lebih mengarah pada bukti konkret yaitu menganalisis dari dokumen-dokumen yang dapat mendukung penelitian. Metode dokumen dengan mencari data atau variabel berupa catatan, transkrip, buku agenda, surat kabar, buku-buku, dan sebagainya. Metode ini digunakan sebagaimana metode utama untuk menggali data yang berkenaan dengan produk *mudharabah* dalam peningkatan produktivitas usaha mikro.²⁰

4. Pengelolaan Data

Apabila semua data telah terkumpul, tahap selanjutnya adalah mengelola data dengan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Editing, yaitu Kegiatan yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah memeriksa seluruh daftar pertanyaan yang dikembalikan responden.
- b. Klarifikasi, yaitu penggolongan data-data sesuai dengan jenisnya.

¹⁹Sutrisno Hadi dalam, Sugiyono, *Op.Cit.* hlm.194

²⁰Wiratna Sujarweni, *Metodelogi Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014, hlm.23

- c. Interpretasi data, yaitu memberikan penafsiran terhadap hasil data yang telah dihimpun sehingga memudahkan penulis untuk menganalisa dan menarik kesimpulan.²¹

5. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Menurut Sugiyono populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk kemudian ditarik kesimpulannya.²² Dalam penelitian ini yang dimaksud populasi adalah seluruh nasabah dari pembiayaan produk *mudharabah* pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul *representative* (mewakili).²³ Dengan menggunakan sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila

²¹Noeng Muhajer, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Reka Sarasin, 1990, hlm.79

²²Sugiyono, *Op.Cit.* hlm.115

²³Sugiyono, *Op.Cit.* hlm.116

semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil atau penelitian yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil.²⁴ Maka dari itu sampel yang akan diambil seluruh nasabah dari jumlah populasi.

6. Teknik Analisis Data

Analisis adalah tentang pencarian dan pemahaman, di dalamnya konsep-konsep dan teori-teori akan diajukan, dipertimbangkan, dan dikembangkan. Analisa data yang digunakan adalah analisa data kualitatif. Setelah semua data terkumpul, lalu kemudian diolah sedemikian rapi sehingga menghasilkan data deskriptif.

Analisa data kualitatif bermaksud untuk memahami fenomena yang dialami oleh objek penelitian, perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara deskriptif berupa kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati dari lokasi penelitian untuk diambil suatu kesimpulan.²⁵ Analisa data dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Menganalisa produk *mudharabah* terhadap nasabah dalam peningkatan produktivitas usaha mikro dalam setiap tahun.
- b. Menginterpretasi hasil analisa dalam temuan-temuan baru dan menilai minat dari para nasabah terhadap produk *mudharabah* yang ditawarkan.
- c. Menentukan saran yang dapat digunakan untuk mengatasi masalah.

²⁴Sugiyono, *Op.Cit.* hlm.122

²⁵Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2002, hlm.244

J. Penelitian Terdahulu

Analisis Metode Perhitungan Bagi Hasil Pada Pembiayaan *Mudharabah* Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) di BMT Fajar Kota Metro (Pardi Sugiyanto, IAIN Raden Intan, 2011). Kesimpulan, dalam penelitian ini peneliti berfokus terhadap bagi hasil. Dari hasil analisis pada prinsip bagi hasil yang diterapkan oleh BMT Fajar kepada nasabahnya menggunakan metode bagi hasil *revenue sharing*. Pada prinsip ini, penetapan nisbah/keuntungan bagi hasil *mudharabah* antara kedua belah pihak ada yang dirugikan dan diberatkan karena tidak jelas yang menanggung beban biaya-biaya yang dikeluarkan dalam usaha nasabah. Namun meskipun BMT melakukan penerapan *revenue sharing* kepada nasabah pada penelitian ini dikatakan telah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah (DSN) No. 15/DSN-MUI/IX/2000, maka sampai saat ini BMT Fajar Metro tidak pernah mendapat teguran ataupun sanksi dari Dewan Syariah Nasional. Dengan menggunakan metode kualitatif dari hasil wawancara pada BMT.

Analisis Pembiayaan *Mudharabah* Pada Bank Syariah Mandiri Banyumanik (Budi Utomo, STAIN Salatiga, 2014). Kesimpulan, dalam penelitian ini peneliti menyatakan bahwa akad antara nasabah dengan bank ketika terealisasi sudah sesuai dengan akad (kesepakatan) bersama di awal. Untuk bagi hasil sendiri pada bank menggunakan *revenue sharing* yang seharusnya menggunakan *profit and loss sharing*.

Aplikasi Konsep Bagi Hasil (*Mudharabah*) Pada Bank Syariah (Nurul Ngayani, IAIN Raden Intan, 2012) Kesimpulan, dalam konsep bagi hasil

(*revenue sharing*) pada PT. BNI Syariah masih rendah bila dibandingkan dengan konsep pembiayaan *murabahah*, dikarenakan adanya kendala yang dihadapi PT. BNI Syariah seperti kesulitan mencari dan mendapatkan nasabah yang jujur (*amanah*), berkarakter baik dan berintegritas tinggi.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Umum Produk *Mudharabah*

1. Pengertian *Mudharabah*

Mudharabah adalah suatu produk finansial syariah yang berbasis kemitraan (*partnership*). Dari definisi tersebut telah diketahui bahwa dalam *mudharabah* terdapat dua pihak yang berjanji melakukan kerja sama dalam suatu ikatan kemitraan. Pihak yang satu merupakan pihak yang menyediakan dana untuk diinvestasikan ke dalam kerja sama kemitraan tersebut, yang disebut *shahib al-mal* atau *rabbul-maal*, sedangkan pihak yang lain menyediakan pikiran, tenaga dan waktu untuk mengelola usaha kerja sama tersebut yang disebut *mudharib*. Mereka bersepakat untuk membagi hasil usaha yang berupa keuntungan saja berdasarkan pembagian yang porsi pembagian keuntungan tersebut telah disepakati di awal perjanjian, sedangkan dalam hal terjadi kerugian dipikul seluruhnya oleh *shahib al-mal* dan *mudharib* menanggung kehilangan pikiran, tenaga dan waktunya yang telah dicurahkan untuk mengelola usaha tersebut.

Menurut Abdur Rahman L.Do, *mudharabah* dalam terminologi hukum adalah suatu kontrak di mana suatu kekayaan (*property*) atau persediaan (*stock*) tertentu (*Ras al-mal*) ditawarkan oleh pemiliknya atau pengurusnya (*Rab al-mal*) kepada pihak lain untuk membentuk suatu

kemitraan (*joint partnership*) yang di antara kedua pihak dalam kemitraan itu akan berbagi keuntungan. Pihak yang lain berhak untuk memperoleh keuntungan karena kerjanya mengelola kekayaan itu. Orang ini disebut *mudharib*. Perjanjian ini adalah suatu *contract of co-partnership* (Doi).²⁶

Menurut Kazarian, *mudharabah* didefinisikan sebagai suatu perjanjian antara *sekurang-kurangnya* dua pihak di mana satu pihak, yaitu pihak yang menyediakan pembiayaan (*financier* atau *shahib al-mal*), memercayakan dana kepada pihak lainnya, yaitu pengusaha (*mudharib*) untuk melaksanakan suatu kegiatan. *Mudharib* mengembalikan pokok dari dana yang diterimanya kepada *shahib al-mal* ditambah suatu bagian dari keuntungan yang telah ditentukan sebelumnya (Kazarian).²⁷

Fatwa Dewan Syariah Nasional mendefinisikan *mudharabah* sebagai berikut, *mudharabah* adalah akad kerja sama dalam suatu usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*malik, shahib al-mal, LKS*) menyediakan seluruh modal, sedang pihak kedua (*'amil, mudharib, nasabah*) bertindak selaku pengelola dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.²⁸

Salah satunya yaitu kepercayaan merupakan landasan *mudharabah*. *Mudharabah* adalah suatu transaksi pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah, yang juga digunakan sebagai transaksi pembiayaan perbankan syariah, yang dilakukan oleh para pihak berdasarkan kepercayaan menurut Kazarian. Kepercayaan atau *trust* merupakan unsur yang terpenting dalam

²⁶Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2014, hlm.292

²⁷*Ibid.*

²⁸Sutan Remy Sjahdeini, *Op.Cit.* hlm.294

transaksi pembiayaan *mudharabah* yaitu kepercayaan dari *shahib al-mal* kepada *mudarib*. Kepercayaan merupakan unsur terpenting karena dalam transaksi *mudharabah*, *shahib al-mal* tidak boleh meminta jaminan atau agunan dari *mudarib* dan tidak boleh ikut campur di dalam pengelolaan proyek atau usaha yang *notabene* dibiayai dengan dana *shahib al-mal* tersebut.

Apabila usaha tersebut mengalami kegagalan, sehingga karena itu terjadi kerugian yang sampai mengakibatkan sebagian atau bahkan seluruh modal yang ditanamkan oleh *shahib al-mal* habis, maka yang menanggung kerugian keuangan hanya *shahib al-mal* sendiri, sedangkan *mudarib* sama sekali tidak menanggung atau tidak harus mengganti kerugian atas modal yang hilang, kecuali apabila kerugian tersebut terjadi sebagai akibat kecurangan yang dilakukan oleh *mudarib*. Apabila *mudarib* melakukan kecurangan, maka kerugian yang timbul ditanggung oleh *mudarib*. Namun jika kerugian tersebut murni karena risiko usaha (*business risk*), maka *mudarib* hanya menanggung kehilangan atau risiko berupa waktu, fikiran dan jerih payah yang telah dicurahkan selama mengelola proyek atau usaha tersebut, serta kehilangan kesempatan untuk memperoleh sebagian dari pembagian keuntungan yang berdasarkan perjanjian *mudharabah* itu diperjanjikan bahwa antara *shahib al-mal* dan *mudarib* akan dibagi keuntungan (apabila usaha bersama mereka itu memperoleh keuntungan) berdasarkan prinsip bagi hasil atau *profit and loss sharing principle* (PLS) di antara mereka. Dengan kata lain, sekalipun sesuai dengan prinsip yang

harus diterapkan dalam transaksi-transaksi berdasarkan Prinsip Syariah, yaitu bahwa pihak-pihak yang terlibat dalam suatu transaksi harus bersama-sama menanggung risiko, namun dalam hal transaksi *mudharabah* risiko finansial sepenuhnya dipikul oleh *shahib al-mal*, sedangkan *mudharib* sama sekali tidak memikul risiko finansial, yang dipikul hanyalah risiko nonfinansial (Chapra). Itulah sebabnya mengapa *mudharabah* terkadang disebut pula sebagai “*partnership in profit*” (Chapra).

2. Jenis-jenis *Mudharabah*

Terdapat dua jenis *mudharabah*, kedua jenis tersebut adalah (Taqi Usmani, t.th) : ²⁹

a. *Al-mudharabah al-muqayyadah*

Disebut *al-mudharabah al-muqayyadah* atau *mudharabah* yang terbatas apabila *shahib al-mal* atau *rabb-ul mal* menentukan bahwa *mudharib* hanya boleh berbisnis dalam bidang tertentu. Berarti *mudharib* hanya boleh menginvestasikan uang *rabb-ul mal* pada bisnis di bidang tersebut dan tidak boleh pada bisnis di bidang yang lain.

b. *Al-mudharabah al-muthlaqah*

Disebut *al-mudharabah al-muthlaqah* atau *mudharabah* yang mutlak atau tidak terbatas apabila *shahib al-mal* atau *rabb-ul mal* menyerahkan sepenuhnya kepada pertimbangan *mudharib* untuk ke dalam bidang bisnis apa uang *rabb-ul mal* tersebut akan ditanamkan.

²⁹Sutan Remy Sjahdeini, *Op.Cit.* hlm.296

3. Landasan Hukum Berdasarkan Fatwa-Fatwa DSN-MUI tentang *Mudharabah*

Terdapat beberapa fatwa DSN-MUI berkenaan dengan akad *mudharabah* yakni salah satunya tentang pembiayaan *mudharabah* yaitu yang mendefinisikan *mudharabah* adalah akad kerja sama dalam suatu usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*malik, shahib al-maal, LKS*) menyediakan seluruh modal, sedang pihak kedua (*'amil, mudharib, nasabah*) bertindak selaku pengelola dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.³⁰

Adapun ayatnya yakni :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya :

Apabila Telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung. (QS. Al-Jum'ah: 10)

Fatwa DSN-MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan

*Mudharabah (Qiradh)*³¹

Pertama : Ketentuan Pembiayaan

- a. Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) kepada pihak lain untuk usaha yang produktif.

³⁰Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Jakarta: Kencana, 2014, hlm.294

³¹Sutan Remy Sjahdeini, *Op.Cit.* hlm.298

- b. Dalam pembiayaan ini Lembaga Keuangan Syariah (LKS) sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai *mudarib* atau pengelola usaha.
- c. Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha atau nasabah).
- d. *Mudarib* boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syariah, dan LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
- e. Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- f. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah* kecuali jika *mudarib* (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lali, atau menyalahi perjanjian.
- g. Pada prinsipnya, dalam pembiayaan *mudharabah* tidak ada jaminan, namun agar *mudarib* tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari *mudarib* atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila *mudarib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.

- h. Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan fatwa DSN.
- i. Biaya operasional dibebankan kepada *mudharib*.
- j. Dalam hal penyandang dana (LKS) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, *mudharib* berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.

Kedua : Rukun dan Syarat Pembiayaan

- a. Penyedia dana (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) harus paham hukum.
- b. Pernyataan *ijab* dan *qabul* harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut :
 - 1) Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit (jelas) menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - 2) Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - 3) Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- c. Modal ialah sejumlah uang atau asset yang diberikan oleh penyedia dana kepada *mudharib* untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
 - 1) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - 2) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal yang diberikan dalam bentuk asset, maka asset tersebut harus dinilai pada waktu akad.

- 3) Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada *mudharib*, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- d. Keuntungan *mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
- 1) Harus diperuntukan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - 2) Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk persentase (*nisbah*) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - 3) Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah*, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
- e. Kegiatan usaha oleh pengelola (*mudharib*), sebagai pertimbangan (*muqabil*) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut :
- 1) Kegiatan usaha adalah hak eksklusif *mudharib*, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melaksanakan atau melakukan pengawasan.

- 2) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan *mudharabah*, yaitu keuntungan.
- 3) Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan *mudharabah*, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktivitas itu.

Ketiga : Beberapa Ketentuan Hukum Pembiayaan

- a. *Mudharabah* boleh dibatasi pada periode tertentu.
- b. Kontrak tidak boleh dikaitkan (*mu'allaq*) dengan sebuah kejadian di masa depan yang belum tentu terjadi.
- c. Pada dasarnya, dalam *mudharabah* tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (*yad al-amanah*), kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
- d. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

4. Ketentuan Pembiayaan *Mudharabah*

Beberapa ketentuan pembiayaan *mudharabah* antara lain :³²

- a. Pembiayaan *mudharabah* digunakan untuk usaha yang bersifat produktif. Menurut jenis penggunaannya pembiayaan *mudharabah* diberikan untuk pembiayaan investasi dan modal kerja.
- b. *Shahibul maal* (bank syariah/unit usaha syariah/bank pembiayaan syariah) membiayai 100% suatu proyek usaha, dan *mudharabah* (nasabah pengelola usaha) bertindak sebagai pengelola proyek usaha.
- c. *Mudarib* boleh melaksanakan berbagai macam usaha sesuai dengan akad yang telah disepakati bersama antara bank syariah dan nasabah. Bank syariah tidak ikut serta dalam mengelola perusahaan, akan tetapi memiliki hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap kinerja *mudarib*.
- d. Jangka waktu pembiayaan, tata cara pengembalian modal *shahibul maal*, dan pembagian keuntungan atau hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan antara *shahibul maal* dan *mudarib*.
- e. Jumlah pembiayaan *mudharabah* harus disebutkan dengan jelas dan dalam bentuk data tunai, bukan piutang.
- f. *Shahibul maal* menanggung semua kerugian akibat kegagalan pengelolaan usaha *mudarib*, kecuali bila kegagalan usaha disebabkan adanya kelalaian *mudarib*, atau adanya unsur kesengajaan.

“Diriwayatkan dari Ibnu Abbas, bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara

³²*Ibid.* hlm.171

mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak yang berparu-paru basah. Jika menyalahi peraturan ini, maka yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat ini kepada Rasulullah SAW dan Rasulullah pun memperbolehkannya.” (HR. Thabrani).

- g. Pada prinsipnya dalam pembiayaan *mudharabah*, bank syariah tidak diwajibkan meminta agunan dari *mudharib*, namun untuk menciptakan saling percaya antara *shahibul maal* dan *mudharib*, maka *shahibul maal* diperbolehkan meminta jaminan. Jaminan diperlukan bila *mudharib* lalai dalam mengelola usaha atau sengaja melakukan pelanggaran terhadap perjanjian kerja sama yang telah disepakati. Jaminan ini digunakan untuk menutup kerugian atas kelalaian *mudharib*.
- h. Kriteria jenis usaha, pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur sesuai ketentuan bank syariah atau lembaga keuangan syariah masing-masing dan tidak boleh bertentangan dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN).

Adapun ayat dan hadistnya :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ
وَلْيَكُتَبْ بَيْنَكُمُ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ

Artinya :

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. (QS. Al-Baqarah : 282)

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْن مَّقْبُوضَةً

Artinya :

Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). (QS. Al-Baqarah : 283)

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ « إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا ».

Artinya :

Dari Abu Hurairah, rasulullah SAW bersabda : “Sesungguhnya Allah Azza wa Jalla berfirman, Aku pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak mengkhianati lainnya.” (HR. Abu Dawud dalam kitab al-Buyu’ dan Al Hakim)³³

5. Rukun dan Syarat *Mudharabah*

Terdapat beberapa rukun dan syarat yaitu :³⁴

- a. Pihak yang melakukan akad (*shahibul maal* dan *mudarib*) harus paham hukum.
- b. Modal yang diberikan oleh *shahibul maal* yaitu sejumlah uang atau aset untuk tujuan usaha dengan syarat :
 - 1) Modal harus jelas jumlah dan jenisnya.
 - 2) Dapat berbentuk uang atau barang yang dapat dinilai pada waktu akad.
 - 3) Modal tidak berbentuk piutang. Modal harus dibayarkan kepada *mudarib*, secara bertahap maupun sekaligus, sesuai dengan kesepakatan dalam akad *mudharabah*.

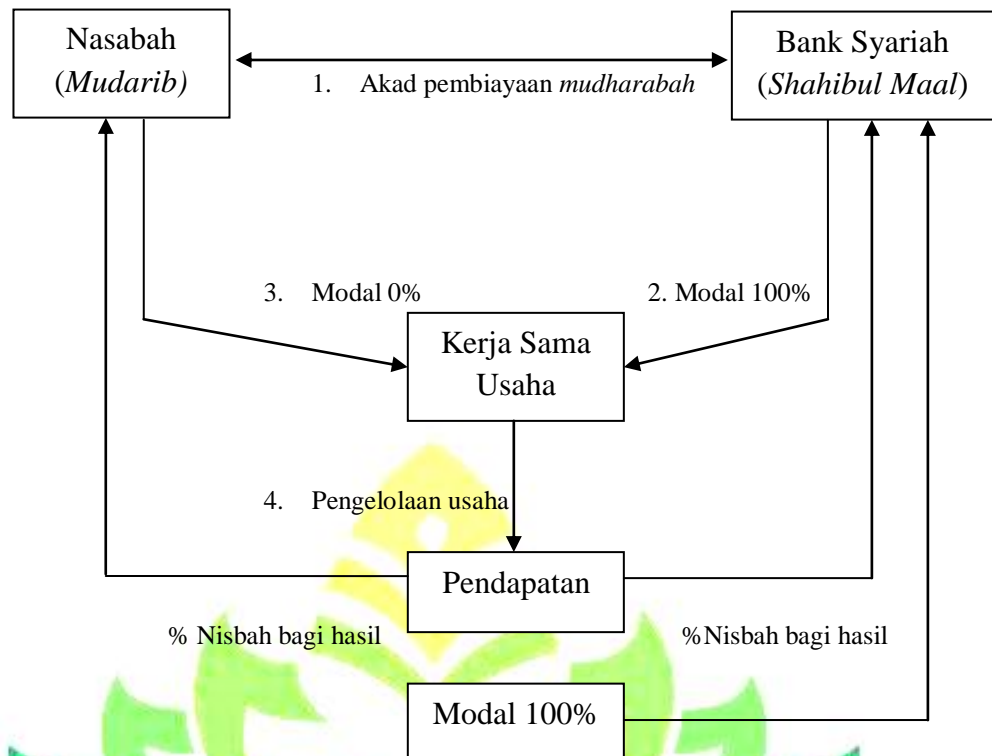
³³Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, hlm.170

³⁴*Ibid*, hlm.172

- 4) Pernyataan *Ijab Kabul*, dituangkan secara tertulis yang menyangkut semua ketentuan yang disepakati dalam akad.
- c. Keuntungan *mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal yang telah diserahkan oleh *shahibul maal* kepada *mudarib*, dengan syarat sebagai berikut :
- 1) Pembagian keuntungan harus untuk kedua belah pihak (*shahibul maal* dan *mudarib*).
 - 2) Pembagian keuntungan harus dijelaskan secara tertulis pada saat akad dalam bentuk nisbah bagi hasil.
 - 3) Penyedia dana menanggung semua kerugian, kecuali kerugian akibat kesalahan yang disengaja oleh *mudarib*.
- d. Kegiatan usaha *mudarib* sebagai perimbangan modal yang disediakan oleh *shahibul maal*, akan tetapi harus mempertimbangkan sebagai berikut :
- 1) Kegiatan usaha adalah hak *mudarib*, tanpa campur tangan *shahibul maal*, kecuali untuk pengawasan.
 - 2) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola yang mengakibatkan tidak tercapainya tujuan *mudharabah*, yaitu memperoleh keuntungan.
 - 3) Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah, dan harus mematuhi semua perjanjian.

6. Skema Pembiayaan *Mudharabah*

Gambar 5.1 Pembiayaan *mudharabah*



7. Resiko *Mudharabah*

Sedangkan resiko dalam produk *mudharabah* relatif tinggi, yaitu :

- Side streaming* yaitu nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebutkan dalam kontrak.
- Lalai dan kesalahan yang disengaja
- Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabah tidak jujur.

B. Tinjauan Umum Produktivitas Usaha

1. Pengertian Produktivitas

Produktivitas adalah ukuran dari kuantitas dan kualitas dari pekerjaan yang telah dikerjakan, dengan mempertimbangkan biaya sumber daya yang digunakan untuk mengerjakan pekerjaan. Ini juga berguna dalam melihat produktivitas sebagai rasio antara input dan output.

Kuna Winaya menuturkan pengertian produktivitas dapat dilihat dari dua konsep yaitu dari konsep teknis dan konsep ekonomis, sosial budaya. Produktivitas dalam konsep ekonomis sosial budaya adalah sikap mental yang selalu berusaha dan mempunyai pandangan bahwa mutu kehidupan hari ini harus lebih baik dari kemarin dan hari esok lebih baik dari hari ini. Produktivitas dalam konsep teknis adalah perbandingan antara hasil yang dicapai dengan penggunaan sumber daya atau keluaran (output) dibagi dengan masukan (input). Produktivitas menggambarkan kaitan antara tingkat efektivitas hasil yang dicapai dengan tingkat efisiensi dalam penggunaan sumber daya yang tersedia.

Menurut Piagam Oslo tahun 1984 konsep produktivitas adalah sebagai berikut :

- a. Produktivitas adalah konsep yang universal, dimaksudkan untuk menyediakan semakin banyak barang dan jasa untuk kebutuhan semakin banyak orang dengan menggunakan sedikit mungkin sumber daya.

- b. Produktivitas didasarkan pada pendekatan multi disipliner yang secara efektif merumuskan tujuan, rencana, pengembangan dan pelaksanaan cara-cara yang produktif, dengan menggunakan sumber-sumber daya secara efisien namun tetap mempertahankan kualitas.
- c. Produktivitas secara terpadu melibatkan semua usaha manusia dengan menggunakan modal, keterampilan, teknologi, manajemen, informasi, energi, dan sumber-sumber daya lainnya. Tujuan untuk perbaikan kehidupan yang bermanfaat bagi seluruh kehidupan manusia, melalui pendekatan konsep produktivitas secara menyeluruh.
- d. Produktivitas berbeda pada masing-masing negara sesuai dengan kondisi, potensi dan kekurangan serta harapan-harapan yang dimiliki oleh negara yang bersangkutan dalam jangka pendek dan panjang, namun masing-masing negara memiliki kesamaan dalam melaksanakan pendidikan, pelayanan, dan komunikasi.
- e. Produktivitas lebih dari sekedar ilmu, teknologi, dan teknik-teknik manajemen, akan tetapi juga mengandung filosofi dan sikap yang didasarkan pada motivasi yang kuat untuk mencapai mutu kehidupan yang baik³⁵.

Secara filosofi kualitatif produktivitas memiliki makna pandangan hidup dan sikap mental yang selalu berusaha meningkatkan mutu kehidupan. Keadaan hari ini lebih baik dari kemarin dan hari esok lebih baik dari hari ini. Pandangan hidup dan sikap mental yang demikian akan

³⁵Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis*, Semarang: Rineka Cipta, 2005, hlm.237

mendorong manusia untuk tidak merasa cepat puas, akan tetapi terus mengembangkan diri dan meningkatkan kemampuan kerja. Pengertian produktivitas secara kualitatif teknis mengandung cara atau metode pengukuran. Secara teoritis pengukuran ini mudah dilakukan, tetapi dalam praktik sukar dilakukan karena sumber daya yang dipergunakan umumnya terdiri dari banyak macam dengan porsi yang berbeda.

2. Unsur-unsur Produktivitas

Prinsip dalam manajemen produktivitas adalah efektif dalam mencapai tujuan dan efisien dalam menggunakan sumber daya. Unsur-unsur yang terdapat dalam produktivitas :

a. Efisiensi

Produktivitas sebagai rasio output atau input merupakan ukuran efisiensi pemakaian sumber daya (input). Efisiensi merupakan suatu ukuran dalam membandingkan penggunaan masukan (input) yang direncanakan dengan penggunaan masukan yang sebenarnya terlaksana. Pengertian efisiensi berorientasi kepada masukan.

b. Efektivitas

Efektivitas merupakan suatu ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target yang dapat tercapai baik secara kuantitas maupun waktu. Makin besar presentase target tercapai, makin tinggi tingkat efektivitasnya.

c. Kualitas

Secara umum kualitas adalah ukuran yang menyatakan seberapa jauh pemenuhan persyaratan, spesifikasi, dan harapan konsumen. Kualitas merupakan salah satu ukuran produktivitas. Meskipun kualitas sulit diukur secara matematis melalui rasio output atau input, namun jelas bahwa kualitas input dan kualitas proses akan meningkatkan kualitas output.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Produktivitas

Menurut J. Raviyanto Putra dan kawan-kawan terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi produktivitas kerja diantaranya adalah :

- a. Tingkat penghasilan, apabila tingkat penghasilan memadai dapat menimbulkan konsentrasi kerja dan kemampuan yang dimiliki dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan produktivitas.
- b. Kesempatan kerja, menciptakan suatu lowongan pekerjaan kepada yang membutuhkan juga dapat membantu meringankan beban kerja sehingga dapat meningkatkan produktivitas usaha yang dijalankan.
- c. Teknologi, apabila teknologi yang dipakai tepat dan lebih maju maka akan dapat mendukung peningkatan produktivitas.³⁶

³⁶Ahmad Tohardi, Manajemen Sumber Daya Manusia, Bandung: mandar maju, 2002, hlm.453

4. Manfaat Produktivitas

Selain pengertian produktivitas diatas, produktivitas memiliki pengertian yang berhubungan dengan efektifitas dan efisiensi. Manfaat produktivitas menjadi demikian luas dan strategis, yaitu :

- a. Produktivitas dapat dijadikan sebagai ukuran kinerja dan daya saing perusahaan.
- b. Pengaruh produktivitas terhadap kerja makro ekonomi. Suatu organisasi dapat melakukan lompatan besar dalam memperbaiki produktivitas.
- c. Suatu organisasi dapat memanfaatkan karyawan dan supervisor dengan sikap baru dalam proses kerja tradisional secara efisien untuk meningkatkan standar kehidupan yang lebih tinggi.
- d. Perusahaan dapat meningkatkan produktivitas dengan komitmen yang ada tanpa mengganti fasilitas produksi seperti mesin atau peralatan, tenaga kerja dan lain-lain.
- e. Produktivitas dapat mengendalikan inflasi.
- f. Manajemen dapat memperbaiki cara pengelolaan kompleksitas dengan inovasi dalam proses perencanaan dan pelaksanaan berdasarkan pengalaman dan pencapaian produktivitas.
- g. Manajemen dapat memotivasi para pekerja ke arah pencapaian produktivitas yang tinggi.

- h. Produktivitas dapat diukur pada berbagai tingkat organisasi (nasional, industri, maupun tingkat perusahaan).³⁷

5. Tujuan Produktivitas

Adanya tujuan dari produktivitas yaitu :

- a. Menentukan tingkat/posisi suatu usaha/industri pada masa sekarang dan pada masa yang lalu.
- b. Menetapkan untuk sasaran di masa yang akan datang.
- c. Bila memungkinkan melihat posisi suatu usaha/industry terhadap usaha/industry lain yang sejenis atau terhadap bangsa lain.
- d. Membantu manajemen melakukan analisis dan pemantauan produktivitas.

C. Tinjauan Umum Usaha Mikro

1. Pengertian dan Karakteristik Usaha Mikro

Usaha mikro merupakan usaha yang memiliki peran yang cukup tinggi terutama di Indonesia yang masih tergolong negara berkembang. Dengan banyaknya jumlah usaha mikro maka akan semakin banyak penciptaan kesempatan kerja bagi para pengangguran. Selain itu usaha mikro dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan khususnya di daerah pedesaan dan rumah tangga berpendapatan rendah.

³⁷Pandji Anoraga, *Loc.Cit.*

Peran usaha mikro tidak dapat diragukan lagi dalam mendukung peningkatan pendapatan masyarakat tetapi pengertian dari usaha mikro tersebut masih beragam.

Di dalam Undang- Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMK adalah :³⁸

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki nilai aset paling banyak Rp. 50.000.000 atau dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp. 300.000.000
- b. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari menengah atau usaha besar yang memiliki nilai aset lebih dari Rp. 50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000 atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 hingga maksimum Rp. 2.500.000.000

Secara kualitatif peranan pengusaha mikro melalui usaha mikronya tidak dirugikan lagi, yaitu :

³⁸Tulus T.H. Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, Jakarta: Selemba Empat, 2012, hlm.14

- a. Usaha mikro dapat memperkuat usaha perekonomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha, seperti fungsi pemasok, produksi, penyalur, dan pemasaran bagi hasil produk-produk industri besar. Usaha mikro berfungsi sebagai transformator antar sektor yang memiliki kaitan kedepan maupun kebelakang.
- b. Usaha mikro dapat meningkatkan efisiensi ekonomi, khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada. Usaha mikro sangat fleksibel karena dapat menyerap tenaga kerja dan sumber daya lokal serta meningkatkan sumber daya manusia agar dapat menjadi pengusaha yang tangguh.
- c. Usaha mikro dipandang sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan berusaha dan pendapatan, karena jumlahnya tersebar di perkotaan maupun pedesaan.³⁹

Di Indonesia sendiri belum terdapat batasan dan kriteria yang baku mengenai usaha mikro. Berbagai instansi menggunakan batasan dan kriteria menurut fokus permasalahan yang dituju. Menurut Pandji Anarogo dan Djoko Sudantoko, secara umum memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

- a. Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaedah administrasi pembukuan standar, sehingga sulit untuk menilai kinerja usahanya.
- b. Marjin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.

³⁹Suryana, *kewirausahaan (pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses)*, Jakarta: Salemba Empat, 2006, hlm.77

- c. Modal terbatas.
- d. Pengalaman mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
- e. Skala ekonomi yang terlalu kecil, sehingga sulit diharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
- f. Kemampuan pemasaran dan negosiasi sangat terbatas, kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam administrasi.⁴⁰

2. Jenis Permodalan Usaha Mikro

Jenis permodalan pada usaha mikro sesuai dengan rangkaian atau tahapan-tahapan perkembangan usaha mikro itu sendiri, yaitu :

- a. Modal awal (modal usaha), sumber pembiayaan tahap awal ini umumnya dari uang pribadi dan berbagai sumber lainnya yang diupayakan oleh pemilikan yang umumnya udah dikenal baik.
- b. Investasi, pada tahapan ini perusahaan mulai tumbuh melampaui batas kemampuan pembiayaan pemilik perusahaan guna membiayai perusahaan perusahaan memerlukan berbagai sumber pembiayaan lainnya yang lazim dalam dunia usaha , yaitu kredit yang diberikan oleh mitra dagang (*supplier*). Bagi pengusaha yang bergabung dalam kelompok, modal investasi ini dapat berupa simpanan wajib, simpanan pokok, dan simpanan sukarela anggotanya.

⁴⁰Panji Anarogo dan Djoko Sudantoko, *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*, Jakarta: Rineka Cipta, 2002, hlm.225

- c. Pada tahap terakhir, apabila usaha mikro dapat berkembang dengan baik, maka usaha mikro dapat memanfaatkan lembaga perbankan sebagai sumber dana pembiayaan.⁴¹

3. Jenis-jenis Usaha Mikro

Adapun jenis-jenis usaha mikro dapat digolongkan menjadi beberapa, yaitu :

- a. Usaha jenis jasa (*Service Business*)

Usaha jenis jasa ini bermacam-macam. Terdapat beberapa jenis usaha jasa, diantaranya jasa angkutan seperti transportasi darat.

- b. Usaha jenis eceran (*Retail Business*)

Usaha jenis ini memberikan pelayanan kepada konsumen dalam bentuk eceran.

- c. Usaha jenis grosir (*Whole Sale Business*)

- d. Usaha jenis manufaktur (*Manufacturing Business*)

Jenis-jenis usaha manufaktur diantaranya adalah usaha meubel.

- e. Usaha jenis pertanian (*Agricultural Business*)

Usaha pertanian ini mencakup pertanian dibidang pesawahan seperti padi, sayur-sayuran maupun perkebunan seperti lada, sawit, karet, kopi, dan lain-lain.⁴²

⁴¹Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah, Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*, Jakarta: Alvabet, 2000, hlm.111

⁴²Nasrullah Yusuf, *Kewirausahaan (Inovasi dan Bisnis Kecil)*, Unila, Lampung, 1998, hlm.40

D. Tinjauan Umum *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

1. Pengertian, Fungsi, dan Peran *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

Dengan terus semakin berkembangnya bank syariah, sehingga secara otomatis sistem ekonomi Islam telah mendapatkan tempat dalam dunia perekonomian Islam di tanah air khususnya di Indonesia. Perkembangan ekonomi Islam tidak hanya berhenti pada tingkat ekonomi makro saja, akan tetapi juga telah menyentuh pada sektor yang paling bawah yaitu ekonomi mikro. Lembaga keuangan mikro sebagai upaya penyediaan jasa keuangan, terutama simpanan dan pembiayaan, dan juga jasa keuangan lain yang diperuntukan bagi keluarga yang tidak mampu dan berpenghasilan rendah yang tidak memiliki akses terhadap bank komersial.

Ledgerwood mendefinisikan keuangan mikro sebagai penyediaan layanan keuangan untuk masyarakat berpendapatan rendah, termasuk pedagang kecil, pedagang kaki lima, petani kecil, penjual jasa (penata rambut, penarik becak), tukang, dan produsen kecil.⁴³

Robinson menekankan bahwa istilah keuangan mikro merujuk pada “jasa-jasa keuangan berskala kecil, terutama kredit dan simpanan, yang disediakan untuk orang-orang bertani, mencari ikan atau beternak, yang memiliki usaha kecil atau mikro yang memproduksi, mendaur ulang, memperbaiki atau menjual barang-barang, yang menjual jasa, yang bekerja untuk mendapatkan upah dan komisi, yang memperoleh penghasilan dari menyewakan tanah, kendaraan, binatang atau mesin dan peralatan dalam

⁴³Ledgerwood dalam Lincolin Arsyad, *Lembaga Keuangan Mikro*, Yogyakarta: CV Andi Offset, 2008, hlm.8

jumlah kecil, serta kelompok-kelompok dan individu lain pada tingkat-tingkat daerah di negara yang sedang berkembang, baik daerah perdesaan atau perkotaan”.⁴⁴ Lembaga Keuangan Islam Mikro yang masih bersandar pada koperasi syariah salah satunya yaitu *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT).

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* atau *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti zakat, infaq, dan sedekah. Adapun *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam. Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank Islam atau BPR Islam. Prinsip operasinya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli, dan titipan. karena itu, meskipun mirip dengan bank Islam, BMT memiliki pangsa pasar tersendiri yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau layanan perbankan serta pelaku usaha kecil yang mengalami hambatan “psikologis” bila berhubungan dengan pihak bank. *Baitul Maal wat Tamwil* memiliki beberapa fungsi yaitu :

- a. Penghimpun dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit

⁴⁴*Ibid.* hlm.24

surplus (pihak yang memiliki dana berlebih) dan unit defisit (pihak yang kekurangan dana).

- b. Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga atau perorangan.
- c. Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan member pendapatan kepada para pegawainya.
- d. Pemberi informasi, member informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
- e. Sebagai satu lembaga keuangan mikro Islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi UMKM tersebut.

Adapun fungsi BMT di masyarakat adalah :

- a. Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih professional, *salaam* (selamat, damai, dan sejahtera), dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan global.
- b. Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat termanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat bersama.
- c. Mengembangkan kesempatan kerja.

- d. Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat banyak.

Selain itu BMT juga memiliki beberapa peranan, diantaranya adalah :

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non Islam. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting system ekonomi Islami. Hal ini bias dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang Islami, misalnya supaya ada bukti dalam transaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya.
- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah.
- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, berokrasi yang sederhana, dan lain sebagainya.
- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus

diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memerhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan.

Selain itu peran BMT di masyarakat adalah :

- a. Motor penggerak ekonomi dan sosial masyarakat banyak.
- b. Ujung tombak pelaksana sistem ekonomi Islam.
- c. Penghubung antara kaum *aghnia* (kaya) dan kaum *dhu'afa* (miskin).
- d. Sarana pendidikan informal untuk mewujudkan prinsip hidup yang *barakah*, *ahsanu 'amala*, dan *salaam* melalui spiritual communication dengan *dzikir qalbiyah ilahiah*.

BMT didirikan dengan berasaskan pada masyarakat yang *salaam*, yaitu penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan. Prinsip dasar BMT adalah:

- a. *Ahsan* (mutu hasil kerja terbaik), *thayyiban* (terindah), *ahsanu 'amala* (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai *salaam* (keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan).
- b. Barokah, artinya berdaya guna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
- c. *Spiritual communication* (penguatan nilai ruhiyah).
- d. Demokratis, partisipatif, dan inklusif.
- e. Keadilan sosial dan kesetaraan gender, non-diskriminatif.
- f. Ramah lingkungan.

- g. Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal, serta keanekaragaman budaya.
- h. Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat lokal.⁴⁵

2. Ciri-ciri *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

- a. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.
- b. Bukan lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan penggunaan sosial untuk kesejahteraan orang banyak serta dapat menyelenggarakan kegiatan pendidikan, pengumpulan dan penyaluran dana zakat, infaq dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
- c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat di sekitarnya. Milik bersama masyarakat bawah, bersama dengan orang kaya disekitar BMT, bukan milik perseorangan atau orang dari luar masyarakat.

3. Visi dan Misi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

- a. Visi BMT

Adalah mewujudkan kualitas masyarakat disekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera dengan mengembangkan usaha BMT yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan dan berkehati-hatian.

⁴⁵Nurul Huda dkk. *Lembaga Keuangan Islam*, Jakarta: Kencana, 2010, hlm.363

b. Misi BMT

Adalah mengembangkan BMT yang maju, berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan dan berkehati-hatian sehingga terwujud kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera.

4. Akad dan Produk Dana *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

Dalam menjalankan usahanya, berbagai akad yang ada pada BMT mirip dengan akad yang ada pada bank pembiayaan rakyat Islam. Adapun akad-akad tersebut adalah pada sistem operasional BMT, pemilik dana menanamkan uangnya di BMT tidak dengan motif mendapatkan bunga, tetapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Produk penghimpunan dana lembaga keuangan Islam adalah (Himpunan Fatwa DSN-MUI, 2003) :⁴⁶

- a. Giro wadiah, adalah produk simpanan yang bias ditarik kapan saja. Dana nasabah dititipkan di BMT dan boleh dikelola. Setiap saat nasabah berhak mengambilnya dan berhak mendapatkan bonus dari keuntungan pemanfaatan dana giro oleh BMT. Besarnya bonus tidak ditetapkan di muka tetapi benar-benar merupakan kebijaksanaan BMT. Sungguh demikian nominalnya diupayakan sedemikian rupa untuk senantiasa kompetitif (Fatwa DSN-MUI No. 01/DSN-MUI/IV/2000).
- b. Tabungan *mudharabah*, dana yang disimpan nasabah akan dikelola BMT, untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan akan diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan nasabah. Nasabah Islam

⁴⁶Nurul Huda dkk, *Op.Cit.* hlm.366

bertindak sebagai *mudarib* (Fatwa DSN-MUI No. 02/DSN-MUI/IV/2000).

- c. Deposito *mudharabah*, BMT bebas melakukan berbagai usaha yang tidak bertentangan dengan Islam dan mengembangkannya. BMT bebas mengelola dana (*mudharabah muthlaqah*). BMT berfungsi sebagai *mudarib* sedangkan nasabah juga *shahibul maal*. Ada juga dana nasabah yang dititipkan untuk usaha tertentu. Nasabah member batasan pengguna dana untuk jenis dan tempat tertentu. Jenis ini disebut *mudharabah muqayyadah*.

5. Sistem Operasional *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

Landasan hukum BMT berazaskan Pancasila dan UUD 1945 serta berlandaskan prinsip syariah Islam, keimanan, keterpaduan (*kaffah*), kekeluargaan atau koperasi bersama, kemandirian dan profesionalisme.

Baitul Maal wat Tamwil adalah salah satu lembaga ekonomi rakyat kecil yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil berdasarkan prinsip syariah dan prinsip koperasi. *Baitul Maal wat Tamwil* merupakan sebuah sarana pengelolaan dana dari *ummat* oleh *ummat* dan untuk *ummat* (*mashlahah amanah*) yang bebas dari *riba*.

Baitul Maal wat Tamwil hadir sebagai wahana transformasi ekonomi dari para pemilik uang kepada du'afa, pedagang kecil yang membutuhkan modal usaha. *Baitul Maal wat Tamwil* juga merupakan lembaga keuangan syariah yang menerima dan mendistribusikan dana Islam yang berupa

zakat, infaq, sodaqah, hibah dan waqaf yang dipercayakan kepadanya untuk disalurkan kepada yang berhak. *Baitul Maal wat Tamwil* adalah lembaga keuangan yang bersifat komersial berdasarkan akad simpan pinjam, wadiah, mudharabah, dan penyertaan atau syirkah kepada masyarakat untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif dengan sistem bagi hasil.

6. Keunggulan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

Baitul Maal wat Tamwil memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya, yaitu :⁴⁷

- a. Adanya jaminan pelayanan keuangan berdasarkan prinsip syariah dan bebas dari praktik riba.
- b. Prinsip bagi hasil.
- c. Masing-masing pihak antara koperasi dan nasabah dapat berbagi resiko karena masing-masing memiliki hak dan kewajiban yang sama sesuai dengan proporsinya.
- d. Terhindarnya praktik-praktik manipulasi dan monopoli keuangan.
- e. Adanya pemerataan dan kesinambungan dalam perolehan keuntungan.

⁴⁷Ahmad Rodoni, *Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Zikrul, 2008, hlm.69

BAB III

LAPORAN PENELITIAN

A. Profil BMT Fajar Metro Pusat Lampung

1. Sejarah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)

BMT Fajar

Data Kelembagaan :⁴⁸

- a. Nama KJKS/UJKS : KSPPS BMT FAJAR
- b. Nomor Badan Hukum : 61/BH/KWK.7/XII/1997
- c. Tanggal Badan Hukum : 15 Desember 1997
- d. PAD Terakhir : 904/III.11/Klb.1/IX/2015
Tanggal 23 September 2015
- e. Asset : 54 M (Desember 2015)
- f. NPWP : 01.598.167.3-321.000
- g. TDP : 070926500009
- h. SIUP : 516/KPPT/DU-PB/XII/2009
- i. Badan Pengawas
 - 1) H. Samijo Jarot, M.BA. : Bidang Keuangan
 - 2) H. Mahfudz, S.Ag., M.H : Bidang Syariah
 - 3) H. Budi Pranoto, M.Pd.I : Bidang Manajemen
- j. Susunan Pengurus
 - 1) Ketua : Samsul Hadi

⁴⁸Dokumentasi BMT Fajar Metro, 01 Agustus 2017

2) Sekretaris : M. Hasan Basri

3) Bendahara : Imam Nawawi

k. Struktur Organisasi Kantor Pusat

1) Kadiv. Marketing dan P. Jaringan : Supangat Wibowo

2) Kadiv. Adm. Umum dan IT : Helmy Firdaus

3) Kadiv. SDI dan Keanggotaan : Siti Zulaikha

4) Kadiv. Keuangan, SPI dan Pajak : Ahmad Sodik

5) Staf : Ayi Safrudin

l. Jumlah Karyawan : 64 Orang

m. Jumlah Marketing AO/FO : 29 Orang

n. Jumlah Anggota Simpanan : 3.370 Orang

o. Jumlah Anggota Pembiayaan : 1.724 Orang

Pada tahun 2003 BMT Fajar memperoleh kepercayaan dari sebuah Lembaga Internasional yakni Mercy Corps Internasional (MCI) untuk menyalurkan modal kerja kepada 420 Usaha Warung Eceran Kecil di 5 (lima) Kecamatan di Kota Metro sebesar Rp. 259.700.000,00 (Dua Ratus Lima Puluh Sembilan Juta Tujuh Ratus Ribu Rupiah) dan dalam tahun 2003 tersebut juga telah ditandatangani Perjanjian Kerja Sama antara BMT Fajar Metro dengan BMM (*Baitul Maal Muamalat*) Jakarta untuk penguatan kelembagaan dan permodal. Pada tahun 2004, kepercayaan pada BMT Fajar Metro muncul dari Microfin Jakarta yang turut serta menginvestasikan kepada BMT Fajar Metro sebesar Rp. 75.000.000,00

(Tujuh Puluh Lima Juta Rupiah) yang selanjutnya digunakan untuk penguatan modal kerja.

Sehubungan dengan adanya Petunjuk Pelaksanaan KSPPS dari Menteri Negara Koperasi dan UKM NO.91/Kep/M.KUKM/IX/2004 Tanggal 10 September 2004, maka dilakukan perubahan Anggaran Dasar, sehingga terbit ketetapan Kepala Dinas Perindagkop Kota Metro No. 518/001/BH/PAD/D.7.04/II/2005 Tanggal 15 Februari 2005. Selanjutnya untuk kepentingan perluasaan jangkauan pelayanan dan pengembangan jaringan kantor cabang, maka pada Tanggal 29 April 2010 dilakukan PAD dengan penetapan. Kepala Dinas Koperindag Provinsi Lampung No. 0415/III.11/Klb.1/IV/2010.

Pada Tahun 2005 BMT Fajar kepercayaan kepada BMT Fajar Metro terus bertambah yakni dari Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Bandar Lampung dengan membantu modal kerja sebesar Rp. 200.000.000,00 (Dua Ratus Juta Rupiah) dan Induk Koperasi Syariah (INKOPSYAH) Jakarta dengan membantu modal sebesar RP. 500.000.000,00 (Lima Ratus Juta Rupiah) serta pada tahun 2005 tersebut BMT Fajar Metro mendapatkan penghargaan dari Gubernur Lampung sebagai Koperasi Berprestasi Tanggal 12 Juli 2005 pada Harkop ke-58 di Kabupaten Tulang Bawang.

Pada akhir tahun 2005 bulan Desember 2005 pemerintah mendukung keberadaan BMT Fajar Metro dan setelah mendapat rekomendasi dari Walikota Metro, Kepala Dinas Perindagkop Kota Metro maka oleh Dinas Koperindag Provinsi Lampung diajukan untuk mendapat bantuan dalam

bentuk Program PKPS-BBM Tahun 2005 kemudian telah digulirkan pada Tanggal 02 Maret 2006 sebesar Rp. 500.000.000,00 (Lima Ratus Juta Rupiah) yang disalurkan pada usaha produktif anggota/calon anggota BMT Fajar Metro.

Pada tahun 2007 sampai dengan tahun 2008 BMT Fajar mendapatkan kesempatan untuk pembiayaan KPRS (Kredit Pemilikan Rumah Sederhana) yang diselenggarakan oleh Menteri Perumahan Rakyat. Pada tahun 2009 KPRS yang telah di realisasikan sebanyak kurang lebih 100 unit rumah baru maupun rehap rumah. Pada tahun 2010 BMT Fajar memperoleh penambahan modal dari BSM dan INKOPSYAH masing-masing Rp. 1.000.000.000,00 (Satu Milyar Rupiah). Selain itu dipercaya oleh Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) untuk menyalurkan pembiayaan kepada anggota sebesar Rp. 5.000.000.000,00 (Lima Milyar Rupiah) dengan akad Mudharabah.

Sehubungan dengan adanya Peraturan Menteri Koperasi dan UKM RI No. 10/Per/M.KUKM/IX/2015 Tanggal 23 September 2015, tentang Petunjuk Pelaksanaan Kelembagaan Koperasi dari KJKS berubah menjadi KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) maka dilakukan perubahan Anggaran Dasar, sehingga terbit ketetapan Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Lampung No. 904/III.11/Klb.1/IX/2015 Tanggal 23 September 2015.

Seiring berlakunya otonomi daerah, BMT Fajar berperan dalam usaha menghambat proses pelarian dana/modal dari daerah ke pusat

(*Capital Flight*) oleh institusi-institusi keuangan yang diindikasikan hanya menyedot potensi keuangan daerah/lokal untuk diserap ke pusat (Jakarta).

BMT Fajar Metro berperan cukup signifikan bagi kebangkitan ekonomi syariah, terutama koperasi-koperasi syariah di Kota Metro. Pada 23 Februari 2005 menjadi momentum penting dalam sejarah Koperasi Jasa Keuangan Syariah dan Pengembangan Ekonomi Syariah Provinsi Lampung. Saat itu bertepatan dengan Perencanaan Pengembangan dan Pemantapan Koperasi Syariah Provinsi Lampung di Kota Metro melalui SK Gubernur Lampung No.G/047/B.IV/HK/2005 Tanggal 23 Februari 2005. Selain itu, peresmian Kantor Baru KSPPS BMT Fajar Metro oleh Gubernur Lampung, Milik Sendiri di JL. KH.A Dahlan No.14 Imopuro Metro, Metro Pusat.

BMT Fajar Metro telah menjadi salah satu Lokomotif Penggerak Lembaga Keuangan Syariah di Provinsi Lampung. Hal ini sejalan dengan visi BMT Fajar Metro tampil menjadi yang terdepan dalam penerapan syariah serta memegang posisi *market leader* tingkat kota dan provinsi. BMT Fajar Metro juga didukung oleh jajaran manajemen dan SDM yang relatif kompeten dan handal. Penghargaan Gubernur Lampung telah diperoleh dua tahun berturut-turut pada Harkop Ke-58 dan Ke-59 di Kotabumi Lampung Utara Tanggal 12 Juli 2006. Keberhasilan BMT Fajar Metro telah memberikan inspirasi bagi tumbuh dan berkembangnya BMT lain di Provinsi Lampung, sekaligus merupakan tempat studi bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Fungsi utama BMT Fajar sebagai lembaga keuangan syariah menjadi mediator antara pemilik dana dengan pelaku usaha yang memerlukan modal. Atas dasar fungsi tersebut BMT Fajar menetapkan dua komitmen pokok dalam memberikan pelayanan kepada anggota dan ummat, yaitu :

- a. Seberapa besar BMT Fajar telah mampu menghimpun dana anggota dan masyarakat adalah menggambarkan besarnya kontribusi BMT Fajar dalam ikut menahan aliran dana ke luar daerah.
- b. Seberapa besar BMT Fajar telah mengelola dana-dana tersebut bagi kepentingan Pembiayaan *Mudharabah/Musyarakah* dan *Murabahah* kepada pengusaha usaha kecil/mikro dan seberapa banyak pengusaha yang telah memperoleh pelayanan dari BMT Fajar Metro.

Dalam kurun waktu 18 Tahun BMT Fajar Metro telah menyalurkan pembiayaan lebih dari 3.627 (Tiga Ribu Enam Ratus Dua Puluh Tujuh) Pengusaha kecil/mikro, dengan total pembiayaan out standing per 31 Desember 2015 lebih dari Rp. 30.000.000.000,00 (Tiga Puluh Milyar Rupiah).⁴⁹

2. Visi dan Misi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar

a. Visi

Terwujudnya Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang konsisten dan terdepan dalam menerapkan syariah untuk kesejahteraan dan kejayaan ummat.

⁴⁹*Ibid.*

b. Misi

- 1) Mendorong prakarsa dan kemandirian usaha mikro, kecil dan usaha menengah.
- 2) Membela dan memperjuangkan hak-hak ekonomi rakyat.
- 3) Menegakkan sistem mu'amalah *iqtishodiyah* (Ekonomi Islam) berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam.⁵⁰

3. Tujuan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)

BMT Fajar

- a. tercapainya pertumbuhan dan perkembangan yang berkelanjutan untuk mendorong perluasan pelayanan.
- b. Peningkatan produktivitas usaha anggota yang maksimal.
- c. Peningkatan daya saing *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT).
- d. Peningkatan kesejahteraan karyawan.⁵¹

4. Struktur Organisasi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar

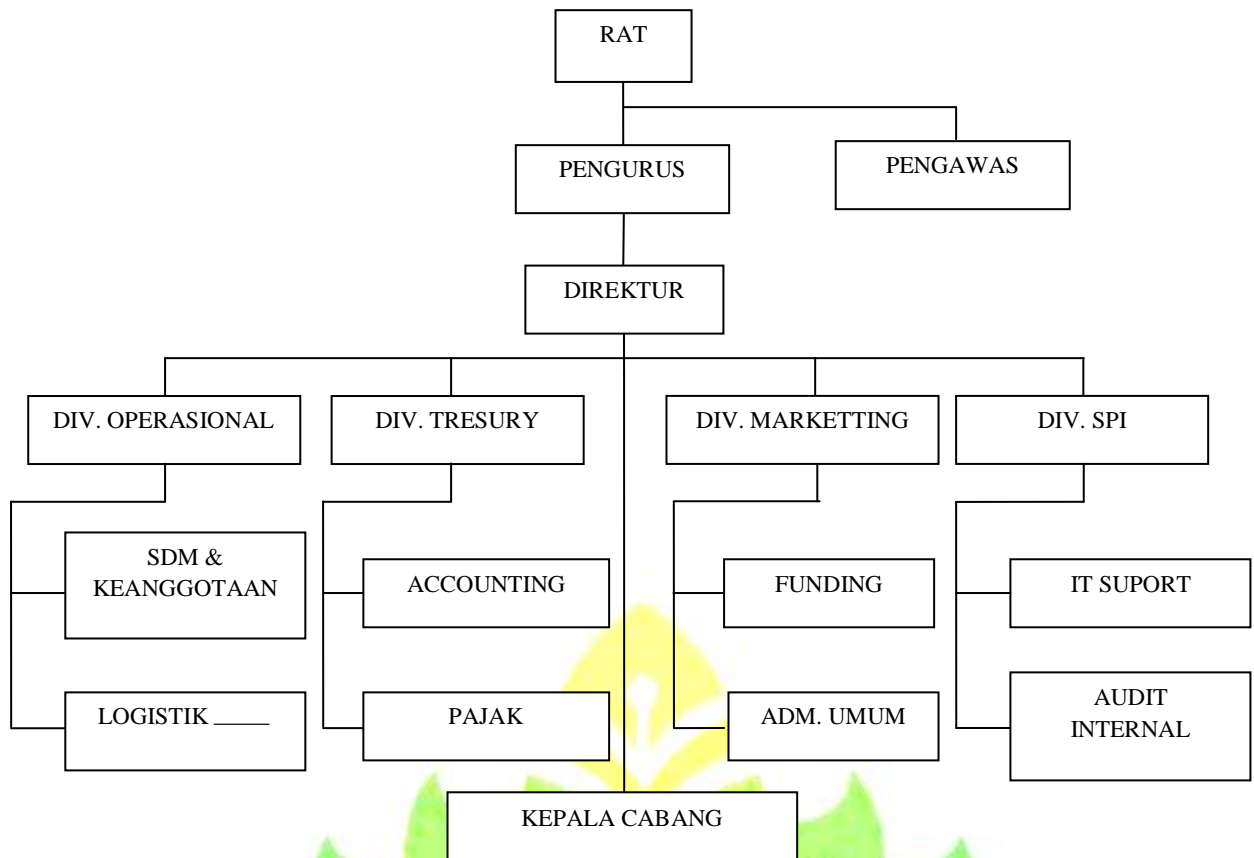
Setiap lembaga pasti memiliki struktur kepengurusan, seperti halnya BMT Fajar Metro Pusat Lampung juga memiliki struktur kepengurusan yang menjadi penggerak dalam menjalankan komponen yang ada pada BMT Fajar. Adapun susunan kepengurusan yang ada di BMT Fajar Metro sebagai berikut :⁵²

⁵⁰*Ibid.*

⁵¹Ali Masykur, Kepala Bagian Marketing, Wawancara, 31 Juli 2017

⁵²Dokumentasi BMT Fajar Metro, 01 Agustus 2017

Gambar 5.2 Struktur Organisasi



Sumber: Dokumentasi BMT Fajar Metro

5. Produk-produk Layanan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar

Adapun produk-produk layanan yang digunakan oleh BMT Fajar Metro kepada nasabah adalah sebagai berikut :⁵³

a. Produk Tamwil :

- 1) Simpanan (Produk Penghimpunan Dana/*Funding*)

⁵³*Ibid.*

- a) Simpanan *Wadiah* merupakan simpanan yang dinilai sebagai titipan dan tidak berbagi hasil atau merupakan simpanan pembiayaan.
- b) Simpanan *Mudharabah* Berjangka merupakan produk simpanan berjangka ini ditunjukkan pada masyarakat muslim yang ingin menginvestasikan dananya untuk kemajuan perekonomian ummat melalui sistem bagi hasil yang dikelola sesuai syariah.
- c) Simpanan Fajar *Gold* merupakan produk simpanan masa depan yang bertujuan untuk menyiapkan kebutuhan anggota jangka panjang, seperti merencanakan pendidikan sang buah hati atau menyiapkan hari tua.
- d) Qurban merupakan simpanan yang membantu dalam merencanakan ibadah qurban anggota.

2) Pembiayaan (Penyaluran Dana/*Financing*)

- a) *Mudharabah* merupakan bentuk kerjasama antara KSPPS BMT Fajar dengan Anggota. Dimana KSPPS BMT Fajar sebagai pemodal dan anggota sebagai pengelola usaha. Keuntungan usaha tersebut akan dibagi sesuai kesepakatan di awal. Prosentase pembagian keuntungan disebut nisbah.
- b) *Musyarakah* merupakan bentuk kerjasama perniagaan antara pemilik modal, untuk menyertakan modalnya dalam suatu usaha (BMT dengan Anggota), dimana masing-masing pihak

mempunyai hak untuk ikut serta dalam pelaksanaan manajemen usaha tersebut. Keuntungan dibagi menurut proporsi penyertaan modal atau kesepakatan bersama.

- c) *Murabahah* merupakan pembiayaan untuk pembelian barang yang sifat dan dzatnya halal untuk diperjual belikan, dimana harga serta waktu angsuran disepakati di awal.
- d) *Ijarah* merupakan pembiayaan berupa jasa atau sewa, dimana harga serta angsurannya disepakati di awal.
- e) *Istisna'* merupakan jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang berdasarkan persyaratan serta kreteria tertentu, sedangkan pola pembayaran dapat dilakukan sesuai kesepakatan (dapat dilakukan didepan atau pada saat pengiriman).

b. Program Baitul Maal

- 1) Ziswaf
- 2) Pembiayaan Pemberdayaan Umat

6. Prinsip-prinsip Pelayanan Pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar

Adapun prinsip-prinsip pelayanan pada BMT Fajar Metro Pusat Lampung menerapkan bahwa seluruh karyawan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayan Syariah (KSPPS) BMT Fajar dalam melakukan dan memberikan pelayanan kepada seluruh anggota didasari oleh prinsip 6 S, yaitu :

a. *Salaam*

Yaitu ucapan *Assalamu'alaikum, Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh* merupakan ucapan atau jawaban yang harus senantiasa diberikan kepada setiap anggota, sesama karyawan atau siapapun yang berinteraksi dengan kita, kecuali bila kita telah tahu kalau yang bersangkutan bukan muslim/muslimah. Ucapan tersebut merupakan ciri dan bagian dari kepribadian khas karyawan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar, oleh karena itu ucapan tersebut harus dilakukan dengan tulus dan benar-benar terjiwai dalam perilakunya, bukan hanya sekedar ucapan formalitas belaka, sehingga mampu tercipta suasana Islamis, sejuk, penuh persaudaraan dan penuh silaturahmi.

b. *Simple*

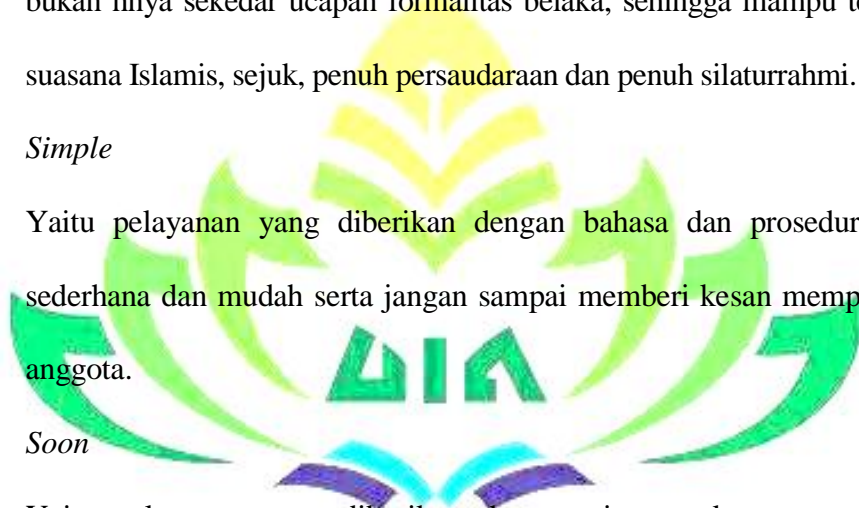
Yaitu pelayanan yang diberikan dengan bahasa dan prosedur yang sederhana dan mudah serta jangan sampai memberi kesan mempersulit anggota.

c. *Soon*

Yaitu pelayanan yang diberikan dengan sigap, cekatan, cepat dan sesegera mungkin tanpa mengabaikan prinsip kehati-hatian dan keamanan.

d. *Solution*

Yaitu dalam memberikan pelayanan hendaknya senantiasa dapat memberikan jalan keluar alternative dan hindari kata-kata tidak ada,



tidak boleh, tidak bias, tidak mungkin, dan gantilah kata-kata tersebut dengan bagaimana kalau.

e. See

Yaitu dalam memberikan pelayanan hendaknya melihat dan memberikan perhatian dengan sebaik-baiknya kepada yang dilayani, jangan sampai bersikap acuh-tak acuh dan menyepelekan.

f. Smile

Yaitu dengan memberikan senyuman yang sopan, ramah, dan tulus dalam memberikan pelayanan.

B. Perkembangan Produk *Mudharabah* dalam Rangka Peningkatan Produktivitas Usaha

Melihat perkembangannya selama 5 (lima) tahun terakhir pada produk pembiayaan *mudharabah* yang ada pada BMT Fajar, sangat terlihat sekali perkembangannya dari jumlah nasabah yang di dapat dari data setiap tahunnya.

Tabel 4.2
Perkembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan Produk *Mudharabah* di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung Tahun 2013-2017

No	Uraian	Anggaran				
	Jenis	2013	2014	2015	2016	2017
1	Nasabah Pembiayaan Mudharabah	2	3	1	2	3
2	Modal yang dikeluarkan BMT per nasabah	13.500.000 13.500.000	175.000.000 96.000.000 288.000.000	110.000.000	60.000.000 5.000.000	5.000.000 5.000.000 5.000.000
3	Jumlah modal yang dikeluarkan BMT	27.000.000	559.000.000	110.000.000	65.000.000	15.000.000

Sumber : Wawancara dengan Bapak Ali Masykur selaku Kepala Bagian Marketing Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Fajar Metro Pusat Lampung hari kamis 03 Agustus 2017

Dari tabel diatas dapat dilihat dari perkembangannya sejak tahun 2013 hingga tahun 2017 setiap tahunnya mengalami peningkatan jumlah nasabah. Pada tahun 2013 produk pembiayaan *mudharabah* memiliki jumlah nasabah sebanyak 2 orang dengan jumlah nominal Rp. 27.000.000, pada tahun 2014 mengalami peningkatan pada jumlah nasabah sebanyak 3 orang dengan jumlah nominal Rp. 559.000.000, pada tahun 2015 mengalami penurunan hanya dengan jumlah nasabah sebanyak 1 orang dengan jumlah nominal Rp. 110.000.000, pada tahun 2016 mengalami peningkatan jumlah nasabah sebanyak 2 orang dengan jumlah nominal Rp. 65.000.000 dan pada tahun 2017 mengalami peningkatan jumlah nasabah sebanyak 3 orang dengan jumlah nominal Rp. 15.000.000.

Jadi dari hasil wawancara dengan Bapak Ali Masykur selaku Kepala Bagian Marketing BMT Fajar Metro Pusat Lampung, “Beliau menjelaskan tentang produk *mudharabah* khususnya pada pembiayaan dalam membantu meningkatkan produktivitas usaha nasabahnya. Kini tidak hanya pada bank yang banyak bermunculan, namun suatu lembaga keuangan mikro juga semakin banyak yang bermunculan serta berkembang sehingga secara tidak langsung menimbulkan persaingan antar lembaga keuangan mikro lainnya. Pada BMT Fajar memiliki beberapa macam produk, salah satunya yaitu produk pembiayaan. Pada produk pembiayaan terdapat dua macam jenisnya berupa konsumtif dan produktif. Dalam membantu mengembangkan ekonomi nasabah terutama kepada nasabahnya yang tidak memiliki modal, BMT Fajar memberikan suatu pembiayaan dengan jenis pembiayaan produktif dengan

akad *mudharabah*. Produk *mudharabah* merupakan kerja sama antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan nasabah yang menjalankan usahanya (*mudarib*), dengan memberikan dananya 100% kepada nasabah (*mudarib*) dengan prinsip ke hati-hatiannya. Dalam memberikan pembiayaan untuk meminimalisir akan terjadinya kerugian maka nasabah memberikan agunan (jaminan). Pada bagi hasil BMT Fajar menggunakan sistem *revenue sharing*".⁵⁴ Adapun analisa pembiayaan di BMT Fajar dengan menggunakan analisis 5C dalam memilih calon nasabahnya, apakah layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan yakni :

1. *Character* (Karakter)

Penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon nasabah BMT Fajar dengan tujuan agar tidak ada kesalahan dalam penilaian karakter calon nasabah yang dapat berakibat fatal pada kemungkinan pembiayaan terhadap orang yang beritikad buruk seperti berniat membobol BMT, penipuan, pemalas, pemabuk, pelaku kejahatan dan lain-lain.

2. *Capacity* (Kemampuan)

Penilaian terhadap kemampuan calon nasabah dengan melakukan pengamatan dilapangan atas usaha anggota, cara berusaha, dan tempat usahanya. Penilaian ini untuk mengetahui kemampuan perusahaan memenuhi semua kewajibannya termasuk pembayaran pelunasan pembiayaan.

⁵⁴Ali Masykur, Kepala Bagian Marketing, Wawancara, 31 Juli 2017

3. *Capital* (Modal)

Analisa modal diarahkan untuk mengetahui seberapa besar tingkat keyakinan calon nasabah terhadap usahanya sendiri. Jika nasabah sendiri saja tidak yakin dengan usaha yang di jalankannya, maka orang lain juga tidak yakin. Penilaian terhadap modal yang dimiliki calon nasabah yang diukur dengan posisi usahanya secara keseluruhan dengan melakukan analisa ratio untuk mengetahui likuiditas, solvabilitas, dan rentabilitas dari perusahaan yang di maksud dan untuk pembiayaan konsumtif, hal ini dapat tercermin dari uang muka yang sanggup dibayar calon nasabah.

4. *Collateral* (Jaminan)

Merupakan jaminan yang dimiliki oleh calon nasabah. Penilaian ini untuk lebih meyakinkan jika suatu kegagalan pembayaran terbukti, maka jaminan akan dipakai sebagai pengganti dari kewajibannya.

5. *Condition* (Kondisi)

Analisa diarahkan pada kondisi perekonomian yang akan mempengaruhi perkembangan suatu usaha terkait dengan jenis usaha calon nasabah dan kondisi usaha calon nasabah perbandingannya dengan usaha sejenis dan lokasi lingkungan wilayah usahanya.

Penilaian kelayakan usaha sangatlah penting dan sangat menentukan untuk kelangsungan juga kelancaran BMT Fajar. Kelayakan merupakan kata kunci yang harus dipegang oleh pengelola BMT Fajar. Jika suatu usaha tidak layak, khususnya ditinjau dari segi ekonomi tetapi tetap diberikan pembiayaan, maka resiko yang akan terjadi adalah kemacetan pengambilan

pinjaman (pembiayaan) dan ini pula salah satu penyebab yang akan menjadi macetnya usaha BMT Fajar.

Setelah melakukan prosedur penilaian pembiayaan apabila evaluasi akhir dinyatakan layak untuk dilanjutkan maka setelah itu *Account Officer* konfirmasi dengan direktur dilanjutkan dengan ke perjanjian kerjasama (*akad*) yakni yang mengajukan pembiayaan datang ke BMT Fajar Metro Pusat menemui *Account Officer* untuk menandatangani perjanjian-perjanjian yang telah dibuat sebelumnya.

BMT Fajar memiliki persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah untuk mendapatkan pembiayaan :

1. Menjadi anggota BMT Fajar terlebih dahulu.
2. Kemudian mengisi formulir pengajuan pembiayaan.
3. Melampirkan foto copy KTP, KK, Surat Nikah, Rek Listrik, PBB, Slip Gaji.
4. Melampirkan foto copy jaminan (BPKB dan STNK/Sertifikat).
5. Melampirkan denah/lokasi usaha atau rumah.

Tabel 4.3
Perkembangan Pembiayaan Mudharabah
Tahun 2016-2017

Tahun	Jumlah nasabah	Dana yang diberikan BMT per nasabah	Pendapatan Sebelum/bulan	Pendapatan Sesudah/bulan
2016	2	@60.000.000	500.000	2.100.000
		@5.000.000	700.000	1.080.000
2017	3	@5.000.000	1.000.000	1.200.000
		@5.000.000	1.000.000	2.500.000
		@5.000.000	1.000.000	2.500.000

Sumber : Dokumentasi Data

Beberapa hasil wawancara dengan nasabah terkait dengan perkembangan dari produk *mudharabah* dalam peningkatan produktivitas usaha mikro, yaitu :

Hasil wawancara dengan Bapak Muslih selaku nasabah dari BMT Fajar yang menjalankan usahanya dengan membuka *showroom* motor. Awalnya Bapak Muslih hanyalah pemilik bengkel kecil di depan halaman rumahnya, namun perekonomiannya masih saja kurang untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Bapak Muslih ingin sekali membuka usaha di samping halaman rumahnya namun karena tidak adanya modal maka sempat tertunda. Akhirnya Bapak Muslih memutuskan untuk mengajukan pembiayaan *mudharabah*, yang dananya 100% dari BMT dan pengelolaannya dikelola oleh Bapak Muslih. Kemudian Bapak Muslih memenuhi segala persyaratan pembiayaan yang wajib diserahkan ke BMT, dengan pemberian penjelasan serta arahan sebelumnya. Setelah BMT menganggap layak untuk diberi modal pinjaman, maka pihak BMT mengajukan pertemuan hingga terjadinya akad diantara mereka termasuk bagi hasil nantinya ketika usaha sudah berjalan. Kemudian pihak pembiayaan pada BMT memberikan secara langsung berupa uang tunai dengan persyaratan setiap kali nantinya nasabah (*mudharib*) melakukan transaksi pembelian atas suatu barang dengan menggunakan modal yang sudah diberikan BMT maka wajib memberikan laporan kepada BMT secara transparan berupa kwitansi atau tanda bukti lainnya.

Kemudian BMT memberikan modalnya sebesar Rp. 60.000.000 dengan jangka waktu 6 bulan, dan Bapak Muslih dengan memberikan jaminan

sebidang tanah dan bangunan seluas 320 M2. Setelah dihitung jumlah pembelian-penjualan Pak Muslih pada bulan april sebesar Rp. 53.350.000 – Rp. 56.850.000 = Rp. 3.500.000. dengan laba sebesar Rp. 3.500.000 dengan membayar angsuran (pokok) sebesar Rp. 10.000.000/bulan. Untuk keuntungan Pak Muslih 60% setelah dihitung ternyata sebesar Rp. 2.100.000/bulan dan untuk keuntungan BMT Fajar 40% sebesar Rp. 1.400.000/bulan.

Untuk tingkat penghasilan sangat dirasakan oleh Pak Muslih, karena adanya kemajuan dalam penghasilannya perbulan. Sebelum menggunakan pembiayaan Pak Muslih biasanya hanya mendapatkan penghasilan sebesar Rp. 500.000; dan setelah mengambil pembiayaan tersebut penghasilan Pak Muslih mengalami peningkatan.

Pada awal merintis di bidang usahanya Bapak Muslih menjalankannya sendiri. Namun ketika usaha barunya berdiri terus berkembang dan memiliki kemajuan lebih akhirnya Bapak Muslih memutuskan untuk mengangkat karyawan agar mempermudah dalam menjalankan usahanya. Kini Bapak Muslih memiliki dua karyawan.

Untuk teknologi Bapak Muslih masih menggunakan sistem pencatatan manajemen serta akuntansi secara manual, karena menurutnya kurangnya pemahaman dibidang teknologi serta juga lokasi tempat usaha yang berada di dalam desa dan sangat tidak memungkinkan merupakan salah satu alasannya.⁵⁵

⁵⁵Muslih, Nasabah BMT Fajar, Wawancara, 14 Agustus 2017

Hasil wawancara dengan Bapak Abdullah selaku nasabah dari BMT Fajar Metro Pusat Lampung. Sebelumnya Bapak Abdullah adalah pedagang pakaian, namun dikarenakan mengalami penurunan pendapatan hingga tutup tokonya. Akhirnya Bapak Abdullah memutuskan untuk mengajukan permohonan pembiayaan *mudharabah* kepada BMT untuk mendapatkan bantuan modal dengan tujuan dapat membantu kembali perekonomiannya. Kemudian Bapak Abdullah memenuhi segala persyaratan pembiayaan yang wajib diserahkan ke BMT, dengan pemberian penjelasan serta arahan sebelumnya. Setelah BMT menganggap layak untuk diberi modal pinjaman dengan meninggalkan fotocopy agunan (jaminan) berupa BPKB motor yang diserahkan kepada BMT, maka pihak BMT mengajukan pertemuan hingga terjadinya akad diantara mereka termasuk bagi hasil nantinya ketika usaha sudah berjalan. Kemudian pihak pembiayaan pada BMT memberikan secara langsung berupa uang tunai dengan persyaratan setiap kali nantinya nasabah (*mudharib*) melakukan transaksi pembelian atas suatu barang dengan menggunakan modal yang sudah diberikan BMT maka wajib memberikan laporan kepada BMT secara transparan berupa kwitansi atau tanda bukti lainnya.

Adapun sistem perhitungan akad bagi hasil *mudharabah* antara Bapak Abdullah dengan, BMT mengeluarkan modal sebesar Rp. 5.000.000 dengan jangka waktu 5 bulan untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan, dalam hal ini sudah atas kesepakatan bersama 60:40. 60% untuk Bapak Abdullah dan 40% untuk KSPPS BMT Fajar. Setelah dihitung ternyata total pembelian-

penjualan pada bulan februari sebesar Rp. 4.050.000 – Rp. 7.050.000 laba yang didapat Pak Abdullah sebesar Rp. 3.000.000. Dengan angsuran Rp. 1.000.000/bulan. Maka bagi hasil untuk Pak Abdullah sebesar Rp. 1.200.000/bulan dan untuk KSPPS BMT Fajar sebesar Rp. 800.000/bulan.

Pendapatan Pak Abdullah sebelum menggunakan pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp. 1.000.000 dengan modal sendiri sebesar Rp. 2.000.000. Namun setelah menjalankan usahanya dengan pembiayaan *mudharabah* dari BMT, pendapatan Pak Abdullah semakin meningkat, dapat menghasilkan lebih dari modal usahanya sendiri sebelum mengajukan pembiayaan.

Pada awal merintis di dunia bisnis, Pak Abdullah menjalankannya sendiri secara langsung. Namun kini meskipun baru menjadi nasabah BMT Fajar dengan mengambil pembiayaan produk *mudharabah*, baru-baru ini Pak Abdullah sudah memiliki satu karyawan. Jika nanti usahanya terus berjalan secara produktif dan mengalami kemajuan, Pak Abdullah merencanakan ingin merekrut kembali penambahan karyawan.

Untuk teknologi Pak Abdullah masih menggunakan sistem pencatatan manajemen serta akuntansi secara manual, karena pada dasarnya Pak Abdullah merupakan salah satu pengusaha kecil yang baru merintis di bidang usahanya sebagai pedagang pakaian.⁵⁶

Dengan Ibu Hani selaku nasabah yang menjalankan usahanya sebagai pedagang pakaian dengan lahan sendiri membuka butik kecil yang berada di

⁵⁶Abdullah, Nasabah BMT Fajar, Wawancara, 04 Agustus 2017

samping halaman rumahnya, tidak jauh berbeda dengan Bapak Abdullah. Ibu Hani juga merupakan pengusaha kecil yang baru merintis usahanya dibidang *fashion*. Ibu Hani memutuskan untuk mengambil pembiayaan produk *mudharabah* karena membutuhkan modal untuk mengembangkan kemampuannya lagi terhadap dunia *fashion* dengan menjual beberapa pakaian di butik miliknya yang sudah ada sebelumnya. Kemudian Ibu Hani memenuhi segala persyaratan pembiayaan yang wajib diserahkan ke BMT, dengan pemberian penjelasan serta arahan sebelumnya. Setelah BMT menganggap layak untuk diberi modal pinjaman dengan meninggalkan fotocopy agunan (jaminan) yang diserahkan kepada BMT, maka pihak BMT mengajukan pertemuan hingga terjadinya akad diantara mereka termasuk bagi hasil nantinya ketika usaha sudah berjalan. Kemudian pihak pembiayaan pada BMT memberikan secara langsung berupa uang tunai dengan persyaratan setiap kali nantinya nasabah (*mudharib*) melakukan transaksi pembelian atas suatu barang dengan menggunakan modal yang sudah diberikan BMT maka wajib memberikan laporan kepada BMT secara transparan berupa kwitansi atau tanda bukti lainnya.

Ibu Hani diberikan pembiayaan oleh BMT secara tunai sebesar Rp. 5.000.000 untuk dibelikan atas barang-barang yang dibutuhkan untuk memenuhi keperluan usahanya. Dalam hal bagi hasil sesuai dengan kesepakatan bersama 60:40. 60% untuk Ibu Hani dan 40% untuk BMT. Setelah dihitung ternyata total keuntungan Ibu Hani sebesar Rp. 1.800.000 dari pembelian-penjualan Rp. 5.000.000 – Rp. 6.800.000. Dengan angsuran

Rp 1.000.000/bulan. Maka bagi hasil untuk Ibu Hani sebesar Rp. 1.080.000 dan untuk BMT sebesar Rp. 720.000.

Untuk pendapatan Ibu Hani beberapa bulan yang lalu terus mengalami perkembangan. Untuk pendapatan sebelumnya Ibu Hani sebelumnya mendapatkan Rp. 700.000 Bahkan Ibu Hani ingin terus mengembangkan kemampuan usahanya dengan melibatkan penggunaan pembiayaan produk *mudharabah* yang ada di BMT.

Karena merupakan pengusaha kecil dan baru merintis dengan menggunakan pembiayaan *mudharabah*, Ibu Hani belum berani merekrut karyawan untuk membantu usahanya. Namun ada harapan jika usahanya terus adanya kemajuan peningkatan, Ibu Hani baru ingin merekrut karyawan sehingga dapat membantu meningkatkan produktivitas usahanya agar lebih maju lagi.

Untuk teknologi sama seperti hal nasabah yang lainnya, Ibu Hani lebih nyaman dengan sistem akuntansinya yang manual. Karena menurutnya sesuatu hal yang lebih praktis pasti akan disukai oleh pelanggannya. Namun tetap apabila ada pengeluaran dengan menggunakan pembiayaan yang di berikan secara tunai oleh BMT, Ibu Hani memberikan laporannya secara transparan kepada BMT.⁵⁷

Adapun contoh usaha mikro lainnya, dengan Ibu Tukiyah selaku nasabah yang menjalankan usahanya saat ini dengan membuka usaha kelontongan (warung kecil). Dengan tidak adanya modal Ibu Tukiyah

⁵⁷Hani, Nasabah BMT Fajar, Wawancara, 04 Agustus 2017

memutuskan untuk mengambil pembiayaan kepada BMT, dengan arahan penjelasan dari pihak BMT maka Ibu Tukiyah memutuskan untuk menggunakan akad *mudharabah*. Kemudian Ibu Tukiyah memenuhi segala persyaratan pembiayaan yang wajib diserahkan ke BMT, dengan pemberian penjelasan serta arahan sebelumnya. Setelah BMT menganggap layak untuk diberi modal pinjaman, maka pihak BMT mengajukan pertemuan hingga terjadinya akad diantara mereka termasuk bagi hasil 60% untuk nasabah dan 40% untuk BMT yang nantinya akan di bagi ketika usaha sudah berjalan. Dan BMT memberikan secara langsung berupa uang tunai dengan persyaratan setiap kali nantinya nasabah (*mudharib*) melakukan transaksi pembelian atas suatu barang dengan menggunakan modal yang sudah diberikan BMT maka wajib memberikan laporan kepada BMT secara transparan berupa kwitansi atau tanda bukti lainnya.

Adapun sistem perhitungan akad bagi hasil *mudharabah* antara Ibu Tukiyah dengan, BMT mengeluarkan modal sebesar Rp. 5.000.000 untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan. Setelah dihitung ternyata total keuntungan Ibu Tukiyah sebesar Rp. 2.500.000. dari hasil pembelian-penjualan, yakni Rp. 5.000.000 – Rp. 7.500.000. Dengan jangka waktu 8 (delapan) bulan angsuran Rp 312.500/bulan. Maka bagi hasil untuk Ibu Tukiyah sebesar Rp. 1.312.500 dan untuk BMT sebesar Rp. 875.000.

Untuk pendapatan Ibu Tukiyah sebelum mengambil pembiayaan sebesar Rp. 1.000.000 setelah mengambil pembiayaan *mudharabah* Ibu Tukiyah merasa mengalami adanya peningkatan pendapatan.

Pada awal merintis di dunia bisnis, Ibu Tukiyah menjalankannya sendiri secara langsung. Namun kini meskipun baru menjadi nasabah BMT Fajar dengan mengambil pembiayaan produk *mudharabah*, saat ini Ibu Tukiyah sudah memiliki satu karyawan sehingga mempengaruhi produktivitas usahanya.

Untuk teknologi Ibu Tukiyah menggunakan sistem pencatatan akuntansi secara manual, dengan memberikan bukti laporan keuangan secara transparan kepada BMT setiap harinya.⁵⁸

Dengan Ibu Tibi selaku nasabah yang menjalankan usaha kecil sebagai pedagang pakaian. Ibu Tibi merupakan pengusaha kecil yang baru menjalankan usahanya dengan mengambil pembiayaan *mudharabah* yang ada pada BMT. Alasan Ibu Tibi mengambil pembiayaan tersebut tidak jauh dengan nasabah lainnya yaitu membutuhkan modal. Ketika diberi arahan dan penjelasan mengenai pembiayaan tersebut, akhirnya Ibu Tibi melengkapi seluruh persyaratan dan kemudian melakukan akad dengan BMT. Dengan dana 100% dari BMT Fajar serta dengan kesepakatan bagi hasil 60:40. 60% untuk nasabah dan 40% untuk BMT.

Dengan sistem bagi hasil antara Ibu Tibi dengan BMT, seluruh modal 100% diberikan dari BMT sebesar Rp. 5.000.000 dan jangka waktu 5 (lima) bulan. Setelah dihitung total keuntungan yang didapat sebesar Rp. 2.500.000 dari hasil pembelian-penjualan Rp. 5.000.000 – Rp. 2.500.000 dengan

⁵⁸Tukiyah, Nasabah BMT Fajar, Wawancara, 07 Agustus 2017

angsuran Rp. 1.000.000/bulan. Maka bagi hasil yang Ibu Tibi terima sebesar Rp. 900.000 dan untuk BMT Rp. 600.000.

Meskipun Ibu Tibi merupakan pengusaha pakaian yang baru saja merintis di bidangnya dan baru dalam menggunakan pembiayaan tersebut Ibu Tibi berpendapat dari hasil usahanya, pendapatan yang didapat oleh Ibu Tibi dapat membantu perekonomian keluarganya. Dengan ini pembiayaan *mudharabah* memiliki nilai positif bagi nasabahnya. Untuk saat ini Ibu Tibi menjalankan usahanya sendiri.

Dan untuk teknologi Ibu Tibi masih menggunakan sistem pencatatan akuntansi secara manual, dengan menyerahkan seluruh laporan keuangannya yang dipakai secara transparan kepada BMT karena menurutnya kurangnya pemahaman dibidang teknologi dan baru mulainya berjalan usaha tersebut merupakan salah satu faktor utama alasan menurutnya. Dengan menanamkan suatu kejujuran dan juga kepercayaan merupakan salah satu juga pendukung agar terus berjalannya usaha tersebut, sehingga diharapkannya terus berkembang.⁵⁹

C. Hambatan Yang Menyebabkan Minimnya Nasabah Pada Produk Pembiayaan *Mudharabah*

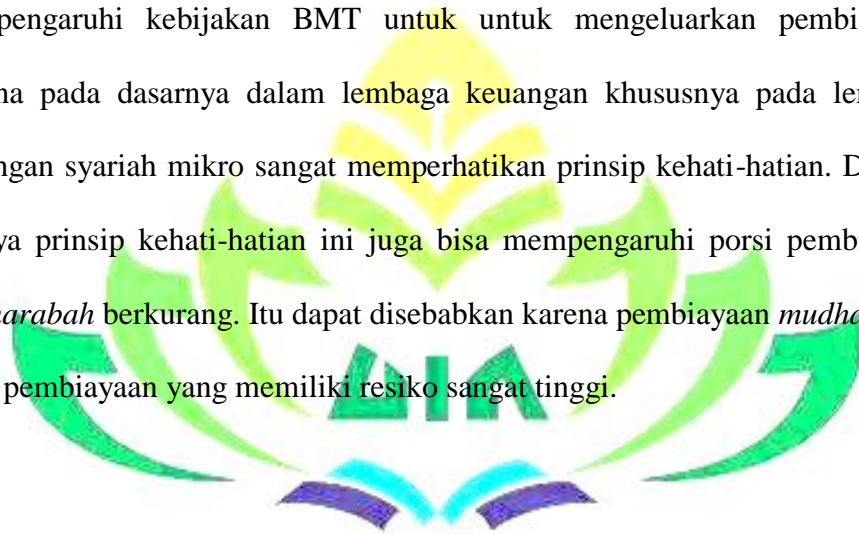
Selain perkembangan dari pembiayaan *mudharabah* juga terdapat beberapa faktor yang dapat menghambat dalam pemberian modal kepada calon nasabahnya, sehingga dapat berakibat minimnya dari jumlah nasabah yang memakai pembiayaan tersebut yaitu:

⁵⁹Tibi, Nasabah BMT Fajar, Wawancara, 04 Agustus 2017

1. Akumulasi dana yang terbatas yang dimiliki BMT untuk memenuhi pembiayaan nasabah dalam upaya pengembangan usaha, sehingga masih banyak masyarakat atau usaha kecil yang belum mendapatkan kesempatan untuk menggunakan modal usaha BMT.
2. Mekanisme dalam menyalurkan pembiayaan juga merupakan faktor terpenting dalam rendahnya pembiayaan *mudharabah*. Dengan mekanisme yang terlalu panjang membuat pembiayaan *mudharabah* ini dianggap tidak praktis oleh nasabah.
3. Dari segi teknis mengenai pembagian hasil keuntungan itu sendiri kurangnya pengetahuan bagi anggotanya itu sendiri. Dilihat dari sisi nasabah adanya ketidakcocokan dalam melaporkan hasil usahanya, baik itu disengaja ataupun tidak. Misalnya terdapat kecurangan dari nasabah dalam melaporkan keuntungannya atau ketidaktahuan nasabah dalam hal melakukan laporan hasil keuntungan yaitu dalam hal pencatatan akuntansi.
4. Adanya nasabah atau anggota BMT yang bermasalah seperti, melakukan keterlambatan atas pengembalian modal pinjaman dari BMT dengan sengaja oleh nasabahnya atau anggotanya dan disalah gunakannya modal pinjaman yang diberikan dari BMT kepada nasabahnya.
5. *Side streaming* yaitu nasabah yang menggunakan dana/modal tersebut tidak sesuai dalam kontrak perjanjian (*akad*).
6. Lalai dalam kesalahan yang disengaja.

7. Termasuk dalam penyembunyian keuntungan oleh nasabah, bila nasabahnya tidak jujur. Karena dalam faktor kejujuran merupakan hal yang sangat penting baik dari nasabah maupun BMT.
8. Pembiayaan *mudharabah* memiliki resiko yang tinggi, dikarenakan berbeda dengan pembiayaan lainnya. Pada pembiayaan *mudharabah* pihak BMT menyerahkan dana/modal sepenuhnya 100% sebesar dana yang diperlukan, yang kemudian diserahkan kepada *shahibul maal* (pengelola usaha/nasabah) yang akan dipakai dalam mengelola usahanya.

Adanya faktor-faktor tersebut diatas, kemungkinan besar dapat mempengaruhi kebijakan BMT untuk mengeluarkan pembiayaan. Karena pada dasarnya dalam lembaga keuangan khususnya pada lembaga keuangan syariah mikro sangat memperhatikan prinsip kehati-hatian. Dengan adanya prinsip kehati-hatian ini juga bisa mempengaruhi porsi pembiayaan *mudharabah* berkurang. Itu dapat disebabkan karena pembiayaan *mudharabah* yaitu pembiayaan yang memiliki resiko sangat tinggi.



BAB IV

ANALISIS DATA

A. Analisis Perkembangan Produk *Mudharabah* dalam Rangka Peningkatan Produktivitas Usaha Mikro

Pembiayaan *mudharabah* merupakan salah satu produk yang seharusnya diwajibkan ada di setiap lembaga keuangan syariah maupun lembaga keuangan mikro syariah lainnya. Salah satunya yang terdapat pada BMT Fajar. Dilihat dari data perkembangan sebelumnya, perkembangan produk *mudharabah* tiap tahunnya ternyata mengalami naik dan turun (fluktuasi) dari jumlah nasabah yang memakai pembiayaan tersebut. Pada tahun 2013 dengan jumlah nasabah yang memakai pembiayaan *mudharabah* sebanyak 2 (dua) nasabah, kemudian 2014 sebanyak 3 (tiga) nasabah, pada tahun 2015 menurun menjadi 1 (satu) nasabah, tahun 2016 sebanyak 2 (dua) nasabah dan pada tahun 2017 sebanyak 3 (tiga) nasabah. Meskipun pada dasarnya pembiayaan *mudharabah* merupakan akad paling tepat serta menguntungkan yang seharusnya digunakan untuk pembiayaan.

Selain itu juga analisis kelayakan BMT dengan menggunakan 5C dalam memilih calon nasabahnya, apakah layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan di BMT Fajar yakni :

1. Character (Karakter)

BMT Fajar sebelumnya melakukan penilaian kepada calon nasabahnya agar tidak terjadi kesalahan dalam memberikan pembiayaan yang dapat berakibat fatal nantinya.

2. *Capacity* (Kemampuan)

BMT Fajar melakukan penilaian pula terhadap kemampuan calon nasabah dengan melakukan pengamatan dilapangan atau survey lokasi usaha nasabah tersebut.

3. *Capital* (Modal)

BMT Fajar melakukan analisis terhadap nasabah dalam kemampuan pengembalian modal yang telah sesuai dengan kesepakatan sebelumnya.

4. *Collateral* (Jaminan)

Nasabah dapat memberikan jaminan kepada BMT Fajar , penilaian ini dilakukan untuk lebih meyakinkan jika terjadinya kegagalan dalam pembayaran maka jaminan akan dipakai sebagai pengganti dari kewajiban nasabah.

5. *Condition* (Kondisi)

BMT Fajar melakukan analisa kepada calon nasabah dengan melihat pada kondisi perekonomian yang akan mempengaruhi perkembangan usahanya.

Serta tidak lupa pula dalam mengelola bisnis terdapat empat hal yang menjadi faktor kunci keberhasilan agar mendapat sentuhan nilai moral yang tinggi yaitu antara lain :

1. *Shiddiq* (jujur)

Artinya begitu pula pada BMT Fajar dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah dengan menjelaskan semua tentang pembiayaan kepada nasabahnya. Dan juga terhadap nasabah kepada BMT Fajar harus dapat bersikap jujur dalam menggunakan pembiayaan yang telah diberikan

oleh BMT. Dengan memberikan laporan pembukuan setiap kalinya melakukan transaksi.

2. *Amanah* (dipercaya)

Diharapkan kepada BMT Fajar dapat menjaga identitas para calon nasabahnya dengan baik. Dan untuk para nasabah dapat menjaga kepercayaan apa yang telah diberikan oleh BMT atas akad atau kesepakatan yang telah dilakukan sebelumnya.

3. *Fathanah* (kecerdikan/intelektual)

Diharapkan untuk nasabah dapat menggunakan pembiayaan dengan sebaik mungkin untuk kelangsungan usaha. Memiliki kemampuan dalam mengembangkan dana tersebut, sehingga dapat menghasilkan usaha yang produktif.

4. *Tabligh* (komunikatif/argumentatif)

BMT Fajar harus menyampaikan mengenai produk *mudharabah* kepada calon nasabahnya dengan jujur dan tidak harus berbohong. Dengan memberikan edukasi kepada calon nasabah oleh BMT Fajar tidak hanya dilakukan oleh bagian marketing saja melainkan tugas seluruh karyawan dan juga managernya.

Penting bagi BMT Fajar untuk melakukan analisa tersebut, karena ini merupakan salah satu acuan untuk memberi keputusan kepada nasabah layak atau tidak layaknya seorang nasabah untuk menerima pembiayaan tersebut.

Pembiayaan *Mudharabah* (bagi hasil) dalam pengertiannya merupakan pembiayaan dalam bentuk berupa uang tunai 100% yang dikeluarkan oleh

pihak BMT (*shahibul maal*) yang nantinya akan diberikan kepada anggota sebagai nasabah, di mana usaha dan manajemennya di serahkan kepada nasabah (*mudarib*) untuk mengelola dan mengembangkannya, sedangkan keuntungan disepakati bersama berdasarkan kemampuan nasabah dan akad yang sudah disepakati diawal.

Menurut Kazarian, *mudharabah* didefinisikan sebagai suatu perjanjian antara sekurang-kurangnya dua pihak di mana satu pihak, yaitu pihak yang menyediakan pembiayaan (*financier* atau *shahib al-mal*), memercayakan dana kepada pihak lainnya, yaitu pengusaha (*mudarib*) untuk melaksanakan suatu kegiatan. *Mudarib* mengembalikan pokok dari dana yang diterimanya kepada *shahib al-mal* ditambah suatu bagian dari keuntungan yang telah ditentukan sebelumnya (Kazarian).⁶⁰ Pembagian keuntungan yang berdasarkan perjanjian *mudharabah* itu diperjanjikan bahwa antara *shahib al-mal* dan *mudarib* akan dibagi keuntungan (apabila usaha bersama mereka itu memperoleh keuntungan) berdasarkan prinsip bagi hasil atau *profit and loss sharing principle* (PLS) di antara mereka.⁶¹

Dari hasil penelitian produk *mudharabah* pada BMT Fajar sudah berjalan sesuai dengan akad (kerjasama) antara nasabah dan BMT. Dapat dilihat dari hasil wawancara terhadap nasabah yakni juga tidak terlihat adanya keraguan dalam menjalankan perjanjian ketika sudah terealisasinya suatu usaha tersebut. Namun mengenai prinsip bagi hasil produk pembiayaan *mudharabah* diketahui BMT Fajar pada prakteknya ada beberapa hal yang

⁶⁰Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2014, hlm.292

⁶¹*Ibid*

penulis rasakan tidak sesuai dengan konsep syariah yang digunakan oleh BMT Fajar Metro lakukan yaitu dengan menerapkan *revenue sharing* bukan *profit and loss sharing* (PLS) pada pembiayaan akad *mudharabah*. Pada prinsip ini penetapan porsi/bagi hasil *mudharabah* antara kedua belah pihak ada yang dirugikan dan diberatkan karena tidak jelas yang menanggung beban biaya-biaya yang dikeluarkan dalam operasional usaha nasabah serta porsi nisbah/keuntungan yang masih terlalu tinggi yang dibebankan kepada nasabah (*mudharib*) sebesar $\pm 55\%$ dari dana pembiayaan *mudharabah*. Kemudian karena kurangnya pemahaman antara BMT dan juga khususnya pada nasabah, sehingga bagi hasil dengan menggunakan *revenue sharing* terus di gunakan ketika awal akad hingga berakhirnya akad. Selain itu dalam menentukan akad bagi hasil (*mudharabah*) menurut konsep Islam pihak BMT dalam operasionalnya lebih mengedepankan nilai tolong-menolong, keadilan serta sosial bukan hanya mencari keuntungannya saja. Apabila pihak BMT memahami konsep ekonomi Islam yang sebenarnya maka akan terciptanya ekonomi Islam yang kaffah di Indonesia.

Jadi menurut analisis penulis sebaiknya metode prinsip bagi hasil pada produk *mudharabah* yang digunakan BMT Fajar Metro yaitu menerapkan metode *profit and loss sharing* agar terciptanya suatu keadilan serta kedua belah pihak tidak ada yang merasa dirugikan dan diberatkan karena semuanya sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak yakni antara *shahibul maal* dengan *mudharib*. Selain itu juga adanya kejelasan yang menanggung beban

biaya-biaya yang dikeluarkan dalam operasional usaha nasabah dan juga porsi nisbah yang tidak terlalu tinggi yang di bebaskan kepada nasabah (*mudharib*).

Dalam metode prinsip bagi hasil pada pembiayaan *mudharabah* yang diterapkan dan dilakukan oleh BMT Fajar Metro secara umum telah sesuai dengan Fatwa DSN No.15/DSNMUI/IX/2000 yang isinya yaitu pada dasarnya, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh menggunakan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*) maupun bagi untung (*profit sharing*) dalam pembagian hasil usaha dengan mitra (nasabahnya), dilihat dari segi kemaslahatan (*al-ashlah*) saat ini pembagian hasil usaha sebaiknya digunakan prinsip bagi untung (*profit sharing*), penetapan prinsip pembagian hasil usaha yang dipilih harus disepakati dalam akad.

Dengan menganalisis produktivitas usaha nasabah, dimana seseorang melaksanakan suatu usaha dengan tujuan mendapatkan keuntungan dari hasil usahanya yang kemudian terus berjalan serta berkembang dan maju sehingga usahanya dapat dikatakan produktif. Usaha mikro khususnya merupakan basis terbesar dalam perekonomian di masyarakat Indonesia terutama di kalangan daerah pasar Metro Pusat Lampung yang masih banyak memerlukan perhatian serta arahan dan luncuran dana untuk membantu permodalannya dan mengembangkan usaha mikro dalam rangka mensejahterakan kehidupan masyarakat khususnya di Metro Pusat Lampung, untuk itu pembiayaan *mudharabah* dari BMT sangatlah dibutuhkan dalam meningkatkan produktivitas usaha khususnya pada usaha mikro.

Berhasilnya suatu produk dapat dilihat dari jumlah perkembangan nasabah setiap tahunnya mengalami peningkatan atau bahkan penurunan jumlah nasabah yang menggunakan produk tersebut. Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa alasan nasabah pelaku usaha mikro melakukan pembiayaan *mudharabah* adalah karena kekurangan modal. Maka mereka mengambil pembiayaan dengan akad *mudharabah* untuk memenuhi kebutuhan modal bagi usaha mereka. Jumlah pembiayaan yang paling kecil selama dari tahun 2013-2017 yang diterima nasabah sebesar Rp. 5.000.000 dan paling besar sebanyak Rp. 288.000.000. Dari seluruh pembiayaan yang diterima digunakan untuk memenuhi kekurangan modal dan mengembangkan usaha mereka.

Dari pernyataan atau wawancara kepada nasabah besar angsuran tidak memberatkan mereka. Pembiayaan *mudharabah* bisa diangsur secara bulanan dan harian dengan jangka waktu sesuai dengan akad yang telah disepakati. Mayoritas nasabah tidak mengalami kesulitan dalam mengangsur pembiayaan *mudharabah*, karena bagian marketing BMT Fajar Metro Pusat Lampung akan melakukan penarikan angsuran tiap bulan atau harinya langsung menemui nasabahnya.

Untuk tingkat penghasilan setelah melakukan penelitian, produk pembiayaan *mudharabah* membawakan hal pengaruh yang positif kepada nasabahnya. Karena dari hasil wawancara terhadap beberapa nasabah, dalam perbulannya nasabah mengalami perkembangan dari pendapatan hasil usahanya. Semakin meningkat penghasilannya dari penghasilan sebelumnya.

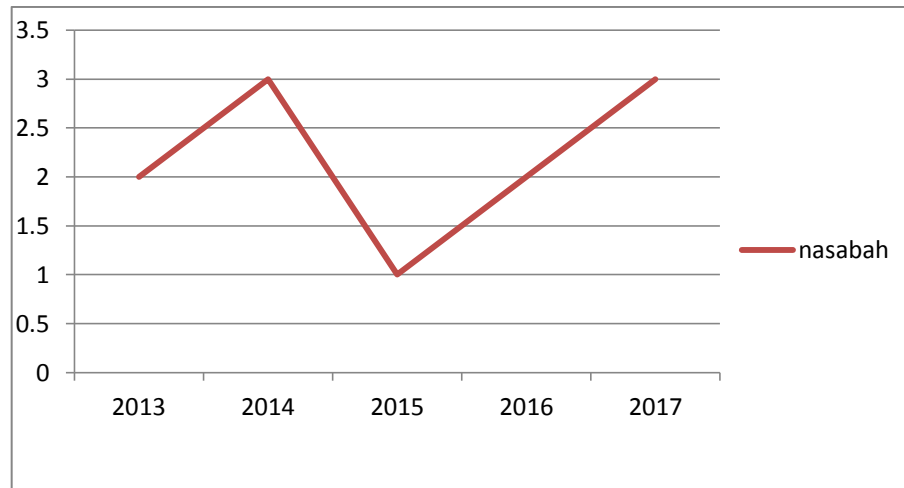
Sehingga usaha yang dijalankan oleh nasabah mempengaruhi peningkatan produktivitas dan juga dapat membantu perekonomian baik pada individu (nasabah) itu sendiri maupun perekonomian pada wilayah Kota Metro.

Kemudian dari faktor kesempatan kerja dapat dilihat dari hasil penelitian dikatakan bahwa memang sangat berpengaruh dalam meningkatkan produktivitas usaha yang dijalankan oleh nasabah tersebut. Namun karena usahanya yang sangat mikro dan juga mayoritas pengusaha kecilnya baru merintis di bidang usaha yang dijalanannya dengan menggunakan pembiayaan produk *mudharabah*, maka kebanyakan dari mereka menjalankan usahanya sendiri secara langsung. Namun apabila usahanya terus mengalami peningkatan yang baik maka sebagian dari nasabah berharap ingin merekrut karyawan untuk membantu menjalankan usahanya agar lebih produktif lagi.

Dan untuk faktor teknologi, ternyata tidak berpengaruh terhadap minat dari nasabah untuk mengambil pembiayaan pada produk *mudharabah*. Karena pada dasarnya seseorang ingin menjalankan usahanya dengan mudah dan praktis. Sama halnya seperti, ketika nasabah memberikan laporan secara transparan langsung kepada BMT atas penggunaan pembiayaan yang diberikan oleh BMT secara tunai kepada nasabahnya dalam bentuk misalnya seperti kwitansi atau laporan pembukuan manual dan lain-lain. Karena kurangnya pengetahuan dan pemahaman masyarakat terhadap teknologi dan usaha yang dijalanannya juga baru berjalan, sehingga tidak memungkinkan untuk nasabah menggunakan sistem teknologi komputerisasi dalam laporan keuangannya.

B. Analisis Hambatan Yang Menyebabkan Minimnya Nasabah Pada Produk Pembiayaan *Mudharabah*

Gambar 5.3
Grafik Jumlah Nasabah
Tahun 2013-2017




Sumber : Dokumentasi BMT Fajar

Dari data perkembangan jumlah nasabah yang ada pada tahun 2013-2017 mengalami gelombang naik dan turun (fluktuasi), dengan sedikitnya jumlah nasabah yang ada pada 5 (lima) tahun terakhir. Namun dengan tingginya resiko yang akan terjadi banyak lembaga keuangan yang berbasis syariah tidak memutuskan untuk menjalankan produk tersebut. Karena *mudharabah* yaitu pembiayaan yang 100% dikeluarkan oleh pihak lembaga keuangan (BMT) yang akan diserahkan kepada nasabah (anggota) untuk dimanfaatkan sebagai modal atau pengembangan usaha yang akan dijalankannya, dengan melalui proses serta memenuhi persyaratan yang sudah ada dan disepakati. Terdapat beberapa macam resiko yang kemungkinan bisa saja terjadi pada BMT yaitu kelalaian dan kesalahan yang disengaja juga bisa

berdampak buruk dan resiko tentang kemungkinan nasabah yang tidak menerapkan prinsip kejujuran maka dibutuhkannya suatu kepercayaan antara BMT kepada nasabah dan juga sebaliknya, dalam hal ini penyembunyian keuntungan oleh usaha yang dikelola nasabah mengalami kebangkrutan juga cukup tinggi. Resiko pada BMT Fajar Metro kemungkinan nasabah yang menunda pengembalian dana atau tidak dapat mengembalikan dana karena usahanya mengalami kemunduran di hindari dengan cara melakukan keamanan berupa jaminan.

Menurut sisi jaminan, menggunakan jaminan dalam hutang al-Quran dan Hadist tidak dengan sendirinya tercela, al-Quran memerintahkan muslim untuk menulis kewajiban mereka dan jika perlu menggunakan jaminan untuk hutang.⁶²



وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنْ مَقْبُوضَةً

Artinya :

Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'ammalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). (QS. Al-Baqarah: 283)

Pada dasarnya jaminan yang diberikan kepada BMT Fajar, jaminan barang yang diberlakukan bukan sebagai jaminan murni yaitu dapat digadaikan apabila nasabah mengalami kerugian. Akan tetapi, pemberlakuan jaminan tersebut sebagai upaya untuk lebih mengikat dan mengingatkan nasabah agar selalu serius dan berhati-hati di dalam menjalankan usahanya.

⁶²Nurul Ngayani. *Aplikasi Konsep Bagi Hasil (Mudharabah) Pada Bank Syariah*. 2012. hlm.77

Hal ini juga dalam rangka menyelamatkan dana-dana titipan pihak ketiga dalam BMT Fajar Metro Pusat Lampung.

Dari hasil wawancara tambahan terhadap nasabah dalam hal ini adalah nasabah BMT Fajar diketahui hanya sebagian orang yang mengetahui dan memahami arti produk *mudharabah* pada pembiayaan khususnya. Pengetahuan nasabah tentang produk pembiayaan *mudharabah* yang mereka terima masih minim dan bahkan ada nasabah yang tidak mengetahui bahwa pembiayaan yang diambil adalah pembiayaan syariah dengan akad *mudharabah* sistem bagi hasil menggunakan *revenue sharing*, yang seharusnya pada akad *mudharabah* adalah menggunakan sistem *profit and loss sharing* (PLS).

Kemudian rendahnya jumlah nasabah dapat dipengaruhi dengan halnya, sebagian nasabah yang sudah terbiasa dengan sistem bunga bank, *moral hazard* karena pengusaha tidak mau menyampaikan laporan keuangan atau keuntungan sebenarnya untuk menghindari pajak atau bagi hasil, permintaan pembiayaan *mudharabah* (bagi hasil) yang masih kecil dari nasabah, dan kurangnya sosialisasi dari BMT Fajar Metro yang hanya berpusat pada nasabahnya saja dibandingkan dengan masyarakat umum khususnya. Selain itu kurangnya Sumber Daya Insani (SDI), lembaga keuangan syariah yang masih belum bisa menanggung resiko besar, kurangnya informasi diantara kedua belah pihak antara *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dengan nasabah, besarnya persentase yang ditetapkan.

Persentase yang ada pada BMT Fajar Metro telah diketahui dari hasil penelitiannya kini sebesar 60:40. 60% untuk nasabah (*mudharib*) dan 40% untuk BMT Fajar (*shahibul maal*), pada persentase tersebut ternyata sudah ditetapkan oleh *Standard Operating Procedur* (SOP) yang adalah peraturan yang sudah dibuat untuk mempermudah tugas berjalannya lembaga keuangan syariah mikro tersebut, karena tingginya penetapan porsi bagi hasil ini merupakan salah satu alasan nasabah jarang untuk memperpanjang pembiayaan tersebut. Lain halnya dilihat dari alasan sisi positifnya, nasabah juga perlahan demi perlahan terus mengembangkan usahanya dari hasil keuntungan yang sebelumnya pernah di dapat dengan menggunakan pembiayaan *mudharabah* tersebut.

Namun yang menjadi hambatan lainnya adalah masih terdapatnya paradigma masyarakat yang masih awam terhadap keberadaan koperasi syariah (BMT) selama ini, karena masih adanya rentenir yang memberikan dana dan memadai serta pelayanan yang mudah dibandingkan dengan BMT. Sehingga mengharuskan BMT Fajar Metro agar terus berusaha melakukan sosialisasi kepada masyarakat umum khususnya dengan memberikan informasi positif terkait dengan BMT sehingga diharapkan masyarakat kedepannya masyarakat akan mengenal baik terhadap Koperasi Syariah khususnya BMT Fajar Metro.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi tentang analisis produk *mudharabah* terhadap peningkatan produktivitas usaha mikro, sehingga dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam melihat perkembangannya produk *mudharabah* khususnya pada pembiayaan dalam periode 2013-2017 terus mengalami naik dan turun (*fluktuasi*) dapat dilihat dari jumlah nasabah. Pada dasarnya dengan akad *mudharabah* dirasa yang paling tepat untuk melaksanakan pembiayaan, karena sama-sama dapat menguntungkan bagi *shahibul maal* maupun *mudharib*. Meskipun terlihat usaha yang dijalankan oleh nasabah mengalami peningkatan dari tingkat penghasilannya berdasarkan modal, kesempatan kerja berdasarkan tenaga kerja/karyawan, serta teknologi,, namun produk *mudharabah* khususnya pada pembiayaan sayangnya masih jarang ditemui di lembaga keuangan syariah lainnya.
2. Sedikitnya jumlah nasabah disebabkan dengan adanya hambatan pada BMT terutama pada pembiayaan *mudharabah* merupakan produk yang resiko sangat besar, kemudian dilihat dari kejujuran antara nasabah dengan BMT, tingginya porsi bagi hasil antara BMT dengan nasabah, serta kurangnya strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut :

1. BMT Fajar Metro seharusnya lebih mengembangkan produk *mudharabah* khususnya pada pembiayaan ini agar terus mengalami peningkatan yang lebih baik lagi, sehingga tidak lagi terjadi fluktuasi tiap tahunnya. Untuk kedepannya diharapkan BMT Fajar dapat memberikan contoh hal yang positif bagi lembaga keuangan syariah lainnya, agar tidak takut lagi dengan resiko yang akan terjadi dalam memberikan fasilitas pembiayaan dengan akad *mudharabah*.
2. Diharapkannya BMT Fajar tidak hanya memberikan strategi pemasaran kepada para anggota/nasabahnya saja namun kepada masyarakat umum juga khususnya. Kemudian sebaiknya BMT Fajar menggunakan metode *profit sharing* sehingga terciptanya suatu keadilan antara kedua belah pihak agar tidak ada yang dirugikan dan diberatkan karena semuanya sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak antara BMT (*shahibul maal*) dan nasabah (*mudarib*), selain itu adanya kejelasan yang menanggung beban biaya-biaya yang dikeluarkan oleh nasabah (*mudarib*) dalam operasional usahanya dan penentuan nisbah bagi hasil berdasarkan *revenue sharing* yang tinggi 60:40. Sehingga diharapkannya BMT Fajar agar mengkaji ulang tentang penentuan nisbah bagi hasil dengan menggunakan prinsip *revenue sharing*.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali Zainuddin. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2010.
- Alma Buchari. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Anarogo, Panji dan Sudantoko, Djoko. *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*. Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- _____, Panji. *Pengantar Bisnis*. Semarang: Rineka Cipta, 2005.
- Arifin, Zainul. *Memahami Bank Syariah, Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*. Jakarta: Alvabet, 2000.
- Arsyad Lincolin. *Lembaga Keuangan Mikro*. Yogyakarta: CV Andi Offset, 2008.
- Huda Nurul. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Kotler Philip, Armstrong Gary. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2008.
- Muhajer Noeng. *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Reka Sarasin, 1990.
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: YKPN, 2005.
- Muhammad. *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2009.
- Rodoni Ahmad. *Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Zikrul, 2008.
- Sjahdeini Sutan Remy. *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana, 2014.
- Sugiono. *Metodelogi Penelitian Bisnis Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2002.
- Suharsaputra Uhar. *Metodelogi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Tindakan*. Bandung: PT. Refika Aditama, 2014.
- Sujarweni Wiratna. *Metodelogi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: PUSTAKA BARU PRESS, 2015.
- Sujarweni Wiratna. *Metodelogi Penelitian*. Yogyakarta: PUSTAKA BARU PRESS, 2004.

Suryana. *kewirausahaan (pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses)*. Jakarta: Salemba Empat, 2006.

Tambunan, Tulus T.H. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat, 2012.

Tohardi Ahmad. *Pemahaman Praktis Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Mandar Maju, 2002.

Andrew Gerardo. Tumangkeng. *Kualitas Produk, Suku Bunga dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Pelanggan KPR Bank BTN Cabang Manado*, 2013.

Ernawati Rani. *Analisis Akad Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat*, 2012.

Sugiyanto Pardi. *Analisis Metode Perhitungan Bagi Hasil Pada Pembiayaan Mudharabah Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)*, IAIN Raden Intan Lampung, 2011.

Utomo Budi. *Analisis Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah Mandiri Banyumanik*, STAIN Salatiga, 2014.

Ngayani Nurul. *Aplikasi Konsep Bagi Hasil (Mudharabah) Pada Bank Syariah*, IAIN Raden Intan Lampung, 2012.

Yusuf, Nasrullah. *Kewirausahaan (Inovasi dan Bisnis Kecil)*, Unila, Lampung, 1998.

<http://www.idemotivasibisnis.blogspot.co.id> (29 November 2016) pukul 10.30

